54e ANNÉE Mai 1940 N° 3

REVUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

FONDATEURS :
Charles GIDE †, Alfred JOURDAN †, Edmond VILLEY †.

Charles RIST, Professeur honoraire à la Faculté de droit de Paris, Membre de l'Institut, et Gaëtan PIROU, Professeur à la Faculté de droit de Paris,
RÉDACTEURS EN CHEF

Pages

ARTICLES :

(*Voir la suite du sommaire pages 2 et 3 de la couverture :*)

LIBRAIRIE
DU
RECUEIL SIREY
(SOCIÉTÉ ANONYME)
22, Rue Soufflot, PARIS, 5e

Mai 1940

SOMMAIRE (*suite*).

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

LES DÉPENSES MILITAIRES SONT-ELLES PRODUCTIVES?

I. — Introduction.

§ 1. — Les dépenses militaires sont couramment qualifiées « d'improductives » par les partis politiques d'opposition. Les soldats, et surtout les officiers, sont exposés au mépris populaire. Mais ces sentiments changent rapidement dès que les guerres éclatent : alors on applaudit les troupes se rendant sur le front et chacun, dans son for intérieur, éprouve une satisfaction et un réconfort, s'il lui arrive de réfléchir qu'il est protégé par les vaillants soldats et les savants généraux qui défendent le sol et l'honneur de la Patrie.

Bien plus : il advient que les partis communément appelés « de gauche » se fassent eux-mêmes les apôtres de la guerre : c'est une guerre idéologique, gratifiée même du nom de « croisade »; mais toujours une guerre. Comment oseraient-ils encore affirmer que les dépenses militaires sont improductives ?

Cependant la guerre cause d'immenses pertes en vies humaines et en valeurs économiques. En nous bornant à ces dernières, une contradiction se dresse entre le principe de la productivité des dépenses militaires et la constatation des pertes affreuses que la guerre entraîne.

Le présent article est consacré à l'éclaircissement de cette contradiction.

II. — Dépenses productives.

§ 2. — La productivité est une caractéristique des dépenses du producteur, notamment de *l'entrepreneur*. Elle suppose que la dépense soit transformée en produit vendable, en *valeur*. Mais cette valeur peut être *brute* ou *nette;* d'où deux sens du mot « produire ». Pour l'entrepreneur privé, production signifie création d'un produit *nèt;* tandis que pour le producteur public, qui est l'Etat, production signifie création d'un produit *brût*[1].

§ 3. — L'entrepreneur non seulement dépense mais « pense » en argent : il fait continuellement des comparaisons entre frais de production (ou dépenses) et valeurs produites et vise à atteindre le maximum de *surplus* de la *valeur globale produite* sur la *dépense globale* supportée, lequel surplus constitue son *profit*. La dépense est *productive*, pour lui, lorsqu'elle lui rapporte le profit *normal*. Il s'attend que le *compte de profits et pertes* de son entreprise se clôture par un solde actif, le plus grand possible; mais il serait désolé si ce solde restait inférieur au profit normal.

Peu importe que le produit vendable soit un objet matériel ou un *service*. Une compagnie de chemin de fer, une clinique, un établissement de bains, vendent des *services*. Le client, en sortant du train, de la clinique, de l'établissement balnéaire, n'emporte avec lui aucun objet matériel; ce qui lui arrive, au contraire, en sortant d'un magasin. Mais il a dû payer, pour être admis à voyager, à reconstituer sa santé, à soigner son hygiène; et cela est l'essentiel.

§ 4. — L'Etat, au contraire, pense à la valeur *brute*. Même au cas d'un monopole fiscal, où il semble viser à un profit, à un excédent de la recette sur la dépense, cet excédent n'est autre chose qu'un impôt, qui sera versé au Trésor et sera à son tour transformé en valeurs brutes.

Quelles sont ces valeurs brutes? Les valeurs des produits créés par l'Etat, qui s'appellent *services publics*.

L'expression de service public n'est pas toujours claire,

1. Sur la double signification du mot « produire », voir notre article *Che cosa è il reddito ? Giornale degli Economisti*, Rome, 1913, § 10.

même dans le langage des écrivains de droit public et de science des finances.

Parfois elle indique une *branche de l'administration*. Par exemple, dans la phrase « le service télégraphique aujourd'hui ne fonctionne pas », on entend évidemment la branche de l'administration publique s'occupant de transmettre les télégrammes. C'est dans ce sens que l'Etat est un ensemble de services publics.

Mais lorsqu'on dit que le citoyen a *reçu* tel ou tel service, que tel ou tel service lui a été *rendu* par l'Etat, le sens est tout autre; il est le même que dans la phrase : « J'ai un service à vous demander. »

Nous avons proposé d'appeler service public au sens *subjectif* la branche de l'administration, et service public au sens *objectif* le produit immatériel produit par la branche de l'administration. L'expression « service public » tout court signifie toujours pour nous : service au sens objectif.

§ 5. — Nous diviserons idéalement le compte de l'Etat en deux parties. L'une se référera aux entreprises d'Etat produisant et vendant des biens et services *divisibles*, tels que le *Journal officiel* par exemple, le livre d'Etat, une denrée agricole produite par le domaine privé de l'Etat, ou un service de la poste, des télégraphes, des chemins de fer. Ici on peut à bon droit parler de dépenses productives de l'Etat.

La partie majeure concernera la production des services *indivisibles* de la défense nationale, de la justice, de la voirie, de l'hygiène, etc. Ici, à proprement parler, on ne pourrait pas soutenir que les services se *vendent*. Aucune tentative logique n'est possible, tendant à établir une correspondance quelconque entre un des impôts payés par chaque contribuable et la jouissance que celui-ci retire d'un service public déterminé. Toutefois, on tournera la difficulté en admettant que *l'ensemble* des services indivisibles se vend à *l'ensemble* du peuple.

Dans cette hypothèse, la dénomination de dépense *productive* sera applicable aussi aux dépenses afférentes aux services indivisibles.

Donc toutes les dépenses supportées par l'Etat pour créer les services publics, que ce soient des services divisibles ou indivisibles, seront productives.

Et si la seconde utilité n'est pas supérieure à la première (si elle ne lui rapporte pas un *excédent d'utilité*), il ne bouge pas, il n'achète pas. S'il achète, il dira que la dépense lui a été *utile*. C'est de cette manière que, pour le consommateur, la notion de *dépense utile* remplace celle de *dépense productive*.

Nous n'avons pas besoin de savoir si l'utilité est mesurable ou non. Il nous suffit de savoir qu'on peut toujours adopter, pour l'utilité, un *indice* de préférence. La dépense la plus utile est celle ayant l'indice le plus élevé. Et cela nous autorise à affirmer que, de deux dépenses utiles, celle ayant un indice supérieur rapporte un *excédent d'utilité*.

§ 9. — La détermination du maximum *d'utilité* pour une *collectivité* ou pour un *ensemble* ne peut pas se faire sans établir au préalable des conventions logiques. Et il n'est pas dit non plus que le maximum de *productivité* d'une dépense pour un entrepreneur *privé* corresponde au maximum d'*utilité* pour l'*ensemble des consommateurs :* utilité découlant (conformément aux conventions logiques adoptées) des indices de préférence donnés aux utilités par les différents individus composant l'ensemble. Mais nous n'avons pas à nous préoccuper de ce problème : car seules les dépenses publiques (c'est-à-dire effectuées par un corps public, notamment par l'Etat) nous intéressent à présent. Or, dans l'Etat, la même autorité, qui décide la dépense, décide la recette, et c'est à elle qu'on doit remettre la fixation de l'indice de préférence *pour toute la collectivité*. Par conséquent, la dépense publique est toujours la plus utile possible pour la collectivité, d'après le jugement de l'arbitre : que ce soit le représentant du peuple, que ce soit le dictateur.

§ 10. — Ainsi, nous esquivons encore les deux questions suivantes, très épineuses elles aussi :

1° *L'utilité* d'une dépense, d'un montant donné, pour une *collectivité*, dépend non seulement de la destination de l'argent (s'il est consacré, par exemple, à fonder une université ou un hôpital, à fabriquer un pont ou un cuirassé), mais en même temps de la manière dont elle est *prélevée :* soit par un impôt direct ou indirect, soit par un impôt proportionnel

ou progressif et à progression plus ou moins rapide, car l'Etat ici remplace le consommateur. Le calcul esquissé au paragraphe 8 exige la connaissance des éléments a et b, et l'autorité qui décide la dépense et la recette ne pourrait pas se faire une idée du sacrifice de la collectivité (élément a) si elle ne savait pas quelles personnes, ou tout au moins quelles classes sociales, quels groupes professionnels, quelles régions, fournissent l'argent, en d'autres termes : paient les impôts.

2° Le service produit par l'Etat est surtout un bien intermédiaire, un capital [2], mais aussi un bien de consommation, car la satisfaction qu'on éprouve en se sachant défendu par l'armée (voir § 1) est la satisfaction provenant d'un bien direct. Or, dans le premier cas, on doit évaluer une utilité *indirecte* (égale à l'utilité directe des biens de consommation, produits à l'aide du bien indirect), et une telle évaluation est encore plus difficile.

§ 11. — Mais toujours celui qui décide doit avoir une idée des utilités et des sacrifices collectifs.

Si les dépenses et les recettes sont autorisées par les représentants du peuple, cela nous garantit que le peuple juge utile le service.

Pour faciliter le raisonnement, nous admettrons ensuite que, même lorsque le pays se trouve sous un régime de dictature, le dictateur est l'interprète des besoins du peuple et que la dépense est toujours utile pour le peuple [3].

En résumé : la dépense est productive parce qu'elle permet à l'autorité de produire le *service;* le service est *utile* parce qu'il a été créé par la volonté (présumée) du peuple. Le gouvernement a rendu *productive* la dépense en l'appliquant à créer un service *utile*.

Bien plus : l'autorité a le devoir de produire chaque fois

2. U. Ricci, *La pression fiscale*, *Revue d'économie politique*, mars-avril 1937, § 7.

3. D'ailleurs, en temps de guerre, une forme de dictature est indispensable même aux pays libres. Si, par exemple, un pays démocratique, devant lutter contre un dictateur aux mouvements rapides, voulait subordonner sa propre conduite aux débats parlementaires, il risquerait d'être battu.

le service le plus utile possible; ce qui nous permet d'appeler la dépense : « la plus productive possible ».

Au fond, la tâche des finances publiques consiste à s'emparer d'une partie du revenu des citoyens pour lui donner une affectation qui, aux yeux des gouvernants, est plus utile que les affectations individuelles. Cet excédent d'utilité remplace le profit.

On pourrait soutenir que l'entrepreneur privé absorbe lui aussi une part du revenu en argent de ses clients et la transforme : cependant, c'est le client lui-même qui compare les utilités (§ 8).

IV. — Déchéance de l'optimum.

§ 12. — Une personne qui entend parler de la productivité (ou de l'utilité) des dépenses de guerre, en comparant entre elles les deux situations économiques du pays avant et après la guerre, serait tentée de s'exclamer : bien étrange est la productivité d'une dépense qui n'a pas empêché la dévastation et l'appauvrissement du pays !

Facile est la réponse : pour apprécier la productivité ou l'utilité d'une dépense, il faut se remettre dans les conditions du moment de la dépense.

Il est bien possible qu'à un autre moment, dans d'autres conditions, le même argent eût assuré un optimum supérieur. Chaque pays, s'il avait pu consacrer aux œuvres fécondes de la paix les efforts et les sacrifices prodigués pendant la guerre, disposerait d'une prospérité bien supérieure à celle dont il jouit après la guerre, ou seulement après des dépenses militaires écrasantes. Les hommes raisonnables cherchent toujours à employer une somme d'argent dans la direction qui promet l'optimum du produit ou de l'utilité. Si le résultat est évaluable en argent, la *valeur* du produit sera plus grande que n'importe quelle autre valeur réalisable avec la même dépense. Si le résultat est une *utilité*, l'indice de l'utilité sera supérieur à celui de n'importe quelle autre utilité alternative.

Or si les conditions extérieures changent, l'optimum doit changer aussi, et si les conditions extérieures empirent, l'optimum déchoit. Le nouvel optimum reste toujours un

optimum, mais il est inférieur à l'ancien. Et toutefois le nouvel optimum dépasse certainement celui qu'on aurait réalisé sans changer la destination de la dépense, sans transformer une dépense de paix en dépense de guerre. Le pays se trouverait encore plus appauvri après la guerre, s'il avait résolu de ne pas se défendre.

§ 13. — Avant de tomber malade, j'avais distribué mes dépenses de manière à obtenir la plus grande utilité possible, à rendre maxima ma satisfaction totale. Une maladie survient, les conditions extérieures ont changé; par conséquent, la distribution de mes dépenses doit changer. La visite du médecin et les médicaments deviennent pour moi *plus utiles* que le théâtre, par exemple, ou qu'une excursion. Je distribuerai mon argent toujours en visant à la satisfaction maxima de mes besoins, j'obtiendrai toujours un optimum d'utilité. Mais le second optimum, tout en étant un optimum, sera inférieur au précédent.

J'aurais préféré ne pas être malade, ne pas avoir besoin du médecin et garder l'argent (c'est-à-dire le consacrer à l'usage antérieur).

La même chose peut être dite d'un pays qui se défend. La dépense y relative est utile : autrement le pays ne penserait pas à établir les impôts correspondant à sa défense. Mais le pays serait encore plus heureux s'il pouvait se passer de la défense contre la menace d'invasion. Et, si un Etat décide la guerre, on doit admettre que la dépense de guerre est la plus *utile possible* pour le peuple, la *menace* ennemie étant admise, et par conséquent pour l'Etat la plus *productive possible* [4].

§ 14. — D'autre part, il faut bien se garder de tomber dans un sophisme contraire.

Me sentant malade, j'ai appelé un médecin, dont la visite m'a coûté 100 francs, et j'ai acheté des médicaments pour 50 francs. Avant la maladie, j'aurais consacré ces 150 francs à l'achat d'une utilité à laquelle j'aurais assigné, dans mon

4. En tout cas, c'est la *dépense militaire*, non la guerre, qui est productive (voir § 6).

esprit, l'indice $I_1 = 50$. Après la maladie, j'attribue à l'utilité de ces mêmes 150 francs l'indice $I_2 = 80$.

Puis-je dire que la maladie m'a fait gagner une utilité, à laquelle je donne l'indice $I_3 = 30$? C'est évidemment un sophisme; j'ai oublié quelque chose dans le raisonnement.

L'explication est bien simple. J'ai oublié de compter la perte de l'utilité que j'achetais avec les 150 francs, et à laquelle j'ai dû renoncer pour me soigner.

§ 15. — Le raisonnement se répète dans l'hypothèse d'une *calamité publique* : à cette seule différence que l'indice d'utilité est maintenant fixé par l'autorité. A peine une calamité se produit-elle — que ce soit un tremblement de terre, un incendie, une inondation, une maladie infectieuse provenant de l'étranger, comme la peste ou le choléra, — des activités et des ressources seront affectées à son éloignement. Ces moyens ont une valeur globale V : si ce sont des travaux, ils valent le salaire ou le traitement des travailleurs; si ce sont des capitaux, ils ont également une valeur : V est donc une donnée objective, un nombre d'unités de monnaie.

Il est certain que, avant la calamité, la somme d'argent V était affectée à la dépense qui, *alors*, était la plus utile possible. Disons que son indice d'utilité était $I_1 = 1.000$. Après la calamité, la somme V ayant changé d'affection, son indice d'utilité sera $I_2 = 1.200$. Un sophiste, en observant que $1.200 > 1.000$, serait porté à affirmer que l'utilité de la somme d'argent V a été rehaussée par la calamité; que cette dernière a donc été bienfaisante.

En réalité, le sophiste confond entre eux deux problèmes différents :

1° Comparaison de la situation économique de la collectivité à *deux moments*, séparés par la calamité. La calamité a fait perdre à la collectivité l'utilité 1.000.

2° Comparaison entre *deux indices d'utilité* dans le *même moment*, après la calamité. Si l'autorité affecte la somme V au même emploi qu'*avant* la calamité, l'indice est 1.000. Si, au contraire, elle décide l'emploi qui est le plus avantageux à la collectivité après la calamité, l'indice est 1.200. Elle choisit ce dernier et gagne l'utilité ayant l'indice 200.

V. — Le point de vue national.

§ 16. — Nous possédons un critère pour juger si la dépense supportée par l'entrepreneur privé est productive ou non : il suffit de voir si elle lui procure le profit normal.

Mais il s'agit d'une productivité au *seul point de vue de l'entrepreneur*. C'est lui qui a la responsabilité de l'entreprise et en soutient toutes les dépenses, pour se mettre en mesure de livrer l'objet matériel ou le service; c'est lui qui doit se prononcer sur leur productivité.

Au contraire, pour juger de la productivité au point de vue de la *nation*, l'opinion et les intérêts de l'entrepreneur ne suffisent plus. Si l'entreprise crée non seulement les biens et les services qu'elle vend, mais aussi des *desservices*, des utilités *négatives*, pour les autres, elle est socialement passive, tout en étant active pour l'entrepreneur.

§ 17. — Et cela ne peut arriver que des trois manières suivantes :

a) L'entrepreneur peut être préjudiciable aux porteurs de ces mêmes *facteurs de production* qu'il emploie. En les exploitant par la force ou par la ruse, il peut les induire à accepter moins que la rémunération normale. Un produit créé moyennant un travail forcé ou malsain, ou par des capitaux volés, laisse le compte de profits et pertes de l'entrepreneur en règle avec lui-même, mais non avec la société (la nation).

b) L'entrepreneur peut léser le *consommateur*, en lui livrant un produit ou un service n'ayant pas le poids, la qualité, les effets utiles qu'il lui avait promis. Il suffit d'ailleurs que le produit ou le service soit acheté volontairement, et en connaissance de cause, pour que le consommateur ne puisse pas se plaindre.

c) L'entrepreneur peut porter atteinte à *l'ordre public* (adoptons cette expression compréhensive). A la limite, il peut ne faire que cela. Une entreprise de *gangsters* peut avoir son compte en ordre, et le *gangster* peut être satisfait de la productivité de son entreprise pour lui et pour ses camarades [5]; mais, au point de vue de la société, il a été un pur

5. Que vend-il ? Un service. Lequel ? La protection contre les *gangsters* rivaux. C'est un service qui devrait être octroyé par l'Etat : mais si l'Etat

créateur de danger, un *agent de destruction*. En somme, il faudrait passer en revue les comptes autres que celui de l'entrepreneur en question et noter les éléments négatifs que le premier peut y avoir introduits.

VI. — Le point de vue de l'humanité.

§ 18. — Pour juger si une entreprise est productive au point de vue de la nation, l'opinion de l'entrepreneur ne suffit plus. De même, pour juger si une production nationale est utile au point de vue de l'humanité, les intérêts de la nation ne suffisent plus : il faut invoquer les intérêts de l'humanité.

Ainsi, en cas de guerre entre deux pays A et B, il faut étendre le regard aux deux pays à la fois, comme s'ils appartenaient à la même humanité ; et, en effet, ils y appartiennent. Alors les choses changent radicalement. La guerre est typiquement destructive pour le pays assailli. Or, dans une guerre, chaque pays est à son tour offenseur et défenseur, assaillant et assailli. Chaque pays est pour l'autre *créateur de danger* et *agent de destruction*.

§ 19. — Le pays A a soutenu des dépenses militaires D_a et subi des pertes évaluées P_a. Une partie de ces pertes sera réparée et donnera lieu à de nouvelles dépenses R_a *du même pays* A, comme l'expérience de la guerre passée le démontre amplement.

§ 20. — La dépense D_a est productive pour le pays A. En quoi consiste cette productivité ? Cela revient à demander : en quoi consiste l'utilité pour le pays A du service de la défense militaire créé à l'aide de la dépense D_a ?

Elle consiste à avoir évité des dépenses plus grandes que D_a et des pertes plus grandes que P_a. Cet excédent des dépenses et des pertes que le pays A a évitées n'est pas susceptible d'une évaluation monétaire exacte, mais son image suffit à évoquer, dans la conscience du pays A, la détermination inflexible de combattre la guerre.

§ 21. — Le bilan de la guerre est vite fait.

Le *passif* que le pays A doit imputer à la guerre n'est que la somme D_a+P_a (voir § 19).

se mettait en mesure de garantir sérieusement l'ordre public, il devrait commencer par éliminer le premier *gangster*.

Au contraire, la dépense R_a ne devra pas lui être imputée, car elle est déjà comprise dans la perte P_a.

Egalement tous les objets que le pays A aurait pu produire avec la dépense D_a ne seront pas imputables aux pertes de guerre. On pense irrésistiblement aux récoltes non effectuées, aux transformations industrielles interrompues, aux avantages commerciaux non utilisés, à toutes les bonnes choses, en somme, qu'on aurait pu créer à la place des canons, des avions, des cuirassés, des tranchées, des routes et des casernes. Mais elles sont déjà comprises en D_a : et logiquement on ne peut pas additionner les dépenses militaires et les biens non produits, sous peine de compter deux fois la même chose.

Les vies humaines sont les objets les plus chers et précieux de nos affections : et toutefois nous ne les considérons pas ici, car elles ne rentrent pas dans les valeurs économiques.

L'actif de la guerre, pour le pays A, n'est que la diminution des pertes et dépenses, dont nous avons parlé au § 20.

§ 22. — Un raisonnement identique vaut pour le pays B. Il faut seulement remplacer les symboles D_a par D_b et P_a par P_b.

Or la même volonté, qui dans le pays A crée un service, celui de la défense nationale, et met en œuvre une production correspondante, crée dans le pays B un *desservice* et met en œuvre une destruction.

Mais le calcul est réciproque et, en regardant de près, on découvre que le service dans le pays A n'est autre chose que l'éloignement ou l'atténuation de l'œuvre de destruction organisée par le pays B. A son tour le pays B crée le service de limiter la destruction préordonnée par le pays B.

§ 23. — Donc au point de vue de l'humanité, on n'a rien produit du tout : chaque pays a employé ses ressources à détériorer l'autre pays et à réduire les effets de la destruction à laquelle lui-même était exposé. Il n'y a pas d'actif au bilan mondial de la guerre.

En définitive les deux pays — considérés comme une seule collectivité — n'ont fait que détruire.

$$D_a + D_b + P_a + P_b$$

tout en s'efforçant de ne pas augmenter les destructions mutuelles.

1° Ils ont détruit $P_a + P_b$: maisons d'habitations, centrales électriques, fabriques d'armes et de munitions bombardées, objets d'armement et d'équipement dissipés, navires coulés et ainsi de suite.

Parfois le même pays qui avait créé les objets se trouve dans la nécessité cruelle de les détruire, et on pense avec mélancolie à la logique impitoyable de la guerre, qui induit un pays à faire sauter ses propres ponts, à brûler les stocks de ses propres magasins, à saborder ses propres navires.

2° Ils ont dépensé $D_a + D_b$. Cela équivaut aussi à une destruction : à la destruction de ce qu'ils auraient pu produire avec la même dépense.

§ 24. — La guerre est elle aussi une calamité, mais plus horrible que les autres, puisqu'elle surgit par la volonté des hommes, non par les forces aveugles de la nature.

En voulant continuer la comparaison entre la guerre et les maladies, nous devrions imaginer pour un moment que les médecins d'un pays s'appliquent à répandre des maladies infectieuses dans leur propre pays et à soigner hypocritement leurs victimes. En définitive, ils n'auraient fait que détruire.

VII. — L'union des Etats.

§ 25. — L'élimination d'une entreprise destructive est une production, de même que la soustraction d'une quantité négative est une addition. Or, à l'intérieur d'un Etat, il existe une grande entreprise ayant pour objet d'éliminer toutes les entreprises destructives contenues dans l'Etat, et c'est l'Etat lui-même.

L'Etat est créé justement pour protéger ses ressortissants des dangers qui les menacent [6].

La police existe pour cela : son utilité est égale et de signe contraire à l'utilité négative imputable aux créateurs de dangers.

6. U. Ricci, *L'Etat, les services publics et la science des finances*, dans *l'Egypte contemporaine*, Le Caire, 1934, §§ 1-4.

Elle a un coût spécifique, implique des frais. La *dépense publique* qui les représente indique en même temps la *valeur* du service rendu à la population, les deux valeurs étant égales par définition; mais *l'utilité* du service est supérieure à l'utilité de l'argent dépensé.

§ 26. — Pour éliminer les dangers et les destructions, qu'un Etat peut infliger à l'autre, il faut une autorité supérieure à celle d'un seul Etat : il faut un ordre international, avec une Confédération d'Etats. Comme l'Etat a sa raison d'être dans le besoin d'étouffer l'anarchie nationale, la Confédération d'Etats doit s'élever pour éteindre l'anarchie internationale.

L'idée semble rencontrer dans la psychologie des peuples une difficulté insurmontable de réalisation ; on commence cependant à y penser avec une certaine insistance.

Les économistes, les apôtres les plus convaincus de la fraternité des peuples, les partisans les plus éloquents du libre-échange des produits, des services et des monnaies, ne peuvent que souhaiter son triomphe.

Au point de vue moral, le citoyen doit défendre sa Patrie lorsqu'elle est menacée. Déposer les armes serait une trahison envers elle, équivaudrait à l'abandonner à la destruction totale et sans merci. Et c'est dans cette nécessité que réside la grandeur tragique de la guerre.

§ 27. — Quand elle aura pris fin, le problème méritera un examen. Toutefois, dès à présent, deux principes peuvent être posés :

1° Il ne s'agira pas d'une Confédération universelle, mais plutôt d'une agrégation d'Etats, dont le nombre augmentera, faut-il espérer, progressivement, au fur et à mesure qu'ils comprendront la nécessité de se confédérer;

2° Les qualités et traditions nationales compatibles avec la Confédération ne devront pas être oblitérées; les seules qualités agressives devront disparaître. Par conséquent, chaque Etat gardera sa langue, sa religion, ses souvenirs nationaux; il en aura l'orgueil.

Umberto Ricci.

Le Caire, avril 1940.

tout en s'efforçant de ne pas augmenter les destructions mutuelles.

1° Ils ont détruit $P_a + P_b$: maisons d'habitations, centrales électriques, fabriques d'armes et de munitions bombardées, objets d'armement et d'équipement dissipés, navires coulés et ainsi de suite.

Parfois le même pays qui avait créé les objets se trouve dans la nécessité cruelle de les détruire, et on pense avec mélancolie à la logique impitoyable de la guerre, qui induit un pays à faire sauter ses propres ponts, à brûler les stocks de ses propres magasins, à saborder ses propres navires.

2° Ils ont dépensé $D_a + D_b$. Cela équivaut aussi à une destruction : à la destruction de ce qu'ils auraient pu produire avec la même dépense.

§ 24. — La guerre est elle aussi une calamité, mais plus horrible que les autres, puisqu'elle surgit par la volonté des hommes, non par les forces aveugles de la nature.

En voulant continuer la comparaison entre la guerre et les maladies, nous devrions imaginer pour un moment que les médecins d'un pays s'appliquent à répandre des maladies infectieuses dans leur propre pays et à soigner hypocritement leurs victimes. En définitive, ils n'auraient fait que détruire.

VII. — L'union des Etats.

§ 25. — L'élimination d'une entreprise destructive est une production, de même que la soustraction d'une quantité négative est une addition. Or, à l'intérieur d'un Etat, il existe une grande entreprise ayant pour objet d'éliminer toutes les entreprises destructives contenues dans l'Etat, et c'est l'Etat lui-même.

L'Etat est créé justement pour protéger ses ressortissants des dangers qui les menacent [6].

La police existe pour cela : son utilité est égale et de signe contraire à l'utilité négative imputable aux créateurs de dangers.

6. U. Ricci, *L'Etat, les services publics et la science des finances*, dans *l'Egypte contemporaine*, Le Caire, 1934, §§ 1-4.

Elle a un coût spécifique, implique des frais. La *dépense publique* qui les représente indique en même temps la *valeur* du service rendu à la population, les deux valeurs étant égales par définition; mais *l'utilité* du service est supérieure à l'utilité de l'argent dépensé.

§ 26. — Pour éliminer les dangers et les destructions, qu'un Etat peut infliger à l'autre, il faut une autorité supérieure à celle d'un seul Etat : il faut un ordre international, avec une Confédération d'Etats. Comme l'Etat a sa raison d'être dans le besoin d'étouffer l'anarchie nationale, la Confédération d'Etats doit s'élever pour éteindre l'anarchie internationale.

L'idée semble rencontrer dans la psychologie des peuples une difficulté insurmontable de réalisation ; on commence cependant à y penser avec une certaine insistance.

Les économistes, les apôtres les plus convaincus de la fraternité des peuples, les partisans les plus éloquents du libre-échange des produits, des services et des monnaies, ne peuvent que souhaiter son triomphe.

Au point de vue moral, le citoyen doit défendre sa Patrie lorsqu'elle est menacée. Déposer les armes serait une trahison envers elle, équivaudrait à l'abandonner à la destruction totale et sans merci. Et c'est dans cette nécessité que réside la grandeur tragique de la guerre.

§ 27. — Quand elle aura pris fin, le problème méritera un examen. Toutefois, dès à présent, deux principes peuvent être posés :

1° Il ne s'agira pas d'une Confédération universelle, mais plutôt d'une agrégation d'Etats, dont le nombre augmentera, faut-il espérer, progressivement, au fur et à mesure qu'ils comprendront la nécessité de se confédérer;

2° Les qualités et traditions nationales compatibles avec la Confédération ne devront pas être oblitérées; les seules qualités agressives devront disparaître. Par conséquent, chaque Etat gardera sa langue, sa religion, ses souvenirs nationaux; il en aura l'orgueil.

Umberto Ricci.

Le Caire, avril 1940.

LA CRIÉE PUBLIQUE A FÈS

ÉTUDE CONCRÈTE D'UN MARCHÉ

I

Observations préliminaires.

Si utile, si indispensable même que soit la théorie pure, pour voir clair dans le dédale des faits économiques concrets, ce serait une erreur aussi grande que de croire qu'elle puisse permettre, à elle seule, de les comprendre. Après avoir édifié la théorie en partant des faits concrets, il faut ensuite redescendre vers ces faits et les observer à nouveau pour se pénétrer de cette idée que l'économie pure n'est pas tout. Si cela est vrai déjà de nos sociétés modernes, en particulier parce qu'elles tendent sans cesse plus à s'éloigner des hypothèses fondamentales abstraites dont on est parti pour édifier l'économie pure, cela l'est aussi des sociétés économiques qui n'ont pas encore atteint le stade moderne.

La présente étude vient rappeler [1] opportunément cette idée, qu'il est bon d'assigner aux études théoriques une limite juste, mais infranchissable. Elle constitue d'autre part, grâce à la connaissance professionnelle qu'a l'un de nous des milieux indigènes de Fès, un document assez curieux de sociologie économique de l'Islam. Enfin il n'est pas inutile de rappeler ici que la vente aux enchères publiques est un mode concret de détermination des prix, beaucoup trop peu étudié jusqu'à présent [2]; elle offre des parti-

1. L'un de nous a déjà insisté là-dessus, pour une société bien moins évoluée que la Médina de Fès (*Un cas concret d'économie préwalrasienne : le douar Aghbal*, *Revue d'économie politique*, 1935).

2. A notre connaissance, la bibliographie de la vente aux enchères est excessivement restreinte. Nous n'avons guère relevé qu'un ouvrage, dont nous ne pouvons donner, par suite des événements, la référence exacte. Sauf erreur, on la trouvera, s. v° *Auktion*, dans le *Hdwb. der Staatsw.*, dernière édition; l'auteur est, croyons-nous, une femme.

Rappelons, d'autre part, qu'il existe deux procédés de criée : l'un normal, pour ainsi dire, par augmentations successives de prix, l'autre par abaissements; ce dernier est pratiqué couramment à Amsterdam pour les ventes en gros de produits coloniaux et autres.

cularités dignes d'intérêt et, à cet égard encore, le présent article constitue un document à verser dans le dossier des études économiques concrètes, comme il peut l'être dans celui de la philosophie économique et celui de l'islamologie [3].

II

Importance de la criée à Fès.

La criée publique est un élément important et caractéristique de l'activité économique de la ville de Fès; on ne doit pas la considérer comme présentant seulement un intérêt rétrospectif, comme étant simplement une survivance du passé et une institution désuète. Elle reste, au contraire, très vivante et tient, ainsi que nous allons le voir, une place importante dans le commerce de la grande ville marocaine.

Notre étude est donc le reflet d'une réalité bien vivante et pratique.

Quelle est, tout d'abord, la part de la criée publique dans le commerce de la Médina ?

Nous l'évaluons à environ 200 millions de francs par an. Or, on pouvait, en 1938 par exemple, évaluer comme suit les principales importations de la Médina :

Tissus, soies grèges, coton .... F.	70.000.000
Sucre	30.000.000
Thé	18.000.000
Savon et bougie	3.000.000
Divers	5.000.000
TOTAL [4] .... F.	126.000.000

Ces 126 millions ne représentent cependant que le débours du grossiste, importateur direct. A l'échelon du détaillant et compte tenu des marges de bénéfices du grossiste, du demi-grossiste, du courtier, etc., il faut, selon nous, évaluer

3. Les auteurs adressent à Mme Laure Bousquet-Lefèvre leurs très vifs remerciements pour l'aide précieuse qu'elle leur a fournie en vue de la préparation du manuscrit.

4. Nous devons cette statistique à M. Marty, directeur de l'agence de la Banque d'Etat en Médina.

ce mouvement d'affaires sur articles importés à 200 millions [5]. Ainsi donc, *l'enchère*, qui sert de lien entre le producteur local et le détaillant, *occuperait dans le commerce de détail de la Médina une part égale à celle du commerce d'importation.*

Le tableau des pages 324 et 325 donnera plus de détails et de précisions sur les marchés où fonctionne la criée publique.

L'enchère s'applique donc à toutes sortes d'objets ou de denrées; à Fès, elle naît en quelque sorte spontanément, en dehors de tout ordre : enchère pour la liquidation d'hoirie; enchère pour la vente des objets trouvés dans la rivière; enchère pour les appareils de radio (devenus courants en Médina); enchère pour les gibiers rares : loutre ou porc-épic apportés à la ville par le chasseur bédouin; enchère des imprimés et des manuscrits dans la mosquée de Garawigîn; enchère pour l'adjudication de l'éphémère royauté des écoliers, à leur frairie du printemps.

Mais qui ne s'étonnerait qu'un négoce aussi important, aussi avisé, aussi nécessairement moderne, que celui de l'exportation babouchière sur le Sénégal n'utilise pas la commande directe au producteur, ou le travail d'atelier ? Il n'en est rien. L'exportateur qui a compte en banque, correspondants à l'étranger, inscription au registre du commerce, et doit lutter sur le plan international, fait acheter à l'enchère du Souq Sebbat, contre commission, par l'un des boutiquiers, ou même, d'une échoppe amie, participe lui-même à l'enchère.

Mieux encore, pour un commerce aussi délicat que celui de la maroquinerie, des tapis, des « objets de curiosité », et aussi récent — puisque la corporation des bazars ne date en somme que de la guerre de 1914, — il n'existe pas encore à Fès, comme il en existe déjà à Rabat, à Casablanca, d'atelier de production commandé par le négociant. Mais celui-ci approvisionne son bazar presque exclusivement à la criée de la rue.

Il y a, en effet, tout un monde entre deux formes économiques telles que la criée publique, *de lâla*, d'une part, et

5. On connaît la difficulté de la statistique en un pareil milieu. Il faut donc entourer de toutes sortes de réserves les chiffres ci-dessus.

la transaction individuelle, *murakâna*, *murâdhât*, d'autre part, toutes deux rivales et, en gros, antithétiques.

La première se caractérise tout d'abord par une extrême localisation. A heure fixe, la foule des producteurs rejoint celle des crieurs et des acheteurs, et souvent même ces derniers sont installés à demeure [6]. Ailleurs, point de boutiques à demeure. Le marché consiste en une enceinte qui, selon les cas, s'appelle l'aire : *qâ'a* (pour les matières grasses), *rahba* (pour les céréales); ou le *Souq*, comme au Souq el Khemis, espace nu que vient peupler aux jours fixés la cohue de ses marchands et de ses chalands; à moins que ce ne soit la cour intérieure d'un *fondâq*, « halle »; ou purement et simplement la rue [7].

Distincte du négoce par son cadre, son personnel, la criée l'est aussi par sa technique économique, qui est, nous nous en doutions, à peu près à l'opposé de celle du marchand.

Ainsi, par exemple, la marchandise y est présentée non par unité mais par « paquets », par ensembles de 4, de 6, de 12, etc., ce qui se conçoit des produits bruts, mais beaucoup moins des articles fabriqués : maroquinerie, babouches, cuivres, bijoux. Cette présentation collective laisse peu de place au choix.

D'autre part, l'atmosphère agitée et bruyante de l'enchère est peu favorable à la transaction mûrement réfléchie.

6. Tous les marchands de babouches pressent leurs quelque soixante-dix boutiques dans une ruelle de la Qisâriya, le Souq Sebbat; tous les marchands de tissus indigènes, leur quelque quatre-vingts boutiques autour de trois petites places en enfilade, voisines de la Qisâriya, et toutes trois spécialisées : le Souq el Haïk, le Souq Tellis, le Souq Selham. Babouches et tissus, ce sont, on le sait, les deux grosses industries locales : industries d'aboutissement, qui en suscitent bien d'autres : tannage, tréfileries, mégisserie, broderie, filature, délainage, teinturerie, etc...

7. Ce ne sont pas seulement les marchés à la criée que régit cette impérieuse localisation, mais presque tout le commerce et une partie de l'artisanat indigène qui se groupent dans des rues spécialisées également appelées *Souqs* (d'où la fréquence, dans l'onomastique des rues, de la terminaison *in*, qui indique le pluriel de métier : *Achâbins*, droguistes; *Seffarin*, dinandiers, etc.). A ce système s'oppose celui de la maison de commerce, et le langage populaire, excellent sociologue, distingue formellement le négociant, *tâjen*, du boutiquier, *vivanti*. Ce dernier se fond dans la communauté, *jemâ'a du Souq* où règne un jaloux égalitarisme. Tout autre est le négociant, qui, lui, est à la tête d'une véritable entreprise capitaliste, profondément individualisée et concentrée.

Liste des marchés où fonctionne la criée publique.

Nom et emplacement du marché	Périodicité	Nature des marchandises	Mesure utilisée pour la mise aux enchères	Observations
I. Denrées alimentaires.				
Rahba bin es Suârî (Achabîn).	Quotidien, à 8 h.	Céréales, lég. secs.	*Mudd* (3 1/2 p. qu[1]).	Criée sur échantillons.
Rahbat Seffâh.	Quotidien, à 8 h.	Céréales, lég. secs.	*Mudd* (3 1/2 p. qu[1]).	Criée en voie de disparition.
Rabat Tal a.	Quotidien, à 8 h.	Céréales, lég. secs.	*Mudd* (3 1/2 p. qu[1]).	
Rahbat Fas Jdîd.	Quotidien, à 8 h.	Céréales, lég. secs.	*Mudd* (3 1/2 p. qu[1]).	
Souq el Khemîs.	Mercredi, dimanche, jeudi, lundi.	Bêtes boucherie. Bêtes de somme.	Unité ou troupeau. Unité.	Plutôt courtage. *Dellâl* monté sur la bête.
Fondaq Joutiya.	Irrég. selon pêche.	Alose.	Unité ou paire.	Expos. à crochets.
Souiqa Bâb Ftouh.	Quotidien mars-oct., à 6 h.	Légumes, fruits.	*Bi'a* (pastèque, etc.), cent (orange, citron), *arram*, tas (qualité infér.). *Terraba*, panier (fève)	La marchandise, classée par les sérieurs, *Keddâsa*, est désignée par le crieur à l'aide d'un roseau.
Souiqa Rahbat Zbîb.	Quotidien oct.-mars, à 6 h.	Légumes, fruits.	Sac (divers).	
Zrîbat el Khecheb.	Quot. à saison, mat.	Olive fraîche, raisin à la saison.	*Mudd*.	Plus de criée.
Fondaq Chemmâîn.	Quot., à 9 ou 11 h.	Fruits secs, olive conservée, raisin, primeur.	*Chouari* (bâlée). *Mudd* ou quintal. *Chouari*.	Criée active. Criée active.
Qâ at ez Zit, dit aussi Souq el Idâm.	Quot., à 11 h.	Huile, viande, conserve, savon indigène.	*Qolla* (cruche). *Qolla* (cruche). *Mida* (plateau bois).	Criée en décadence. Plutôt courtage. Plus de criée.

II. Matières premières pour l'industrie artisanale.

A. *Peaux et cuirs*.

Nom et emplacement du marché	Périodicité	Nature des marchandises	Mesure utilisée pour la mise aux enchères	Observations
Fondaq Sbitriyn.	Quot., à 8 h.	Peaux caprin vertes.	*Trîha* (demi-douz.)	Criée encore très vivante pour tous ces marchés. Celle du *takaout* est à l'usage des tanneurs pauvres. Les autres s'approvisionnent par achats sur échantillon.
Fondaq Rhbat ez Zbib.	Quot., à 13 h.	Peaux bovin vertes.	Unité ou demi.	
Fondaq Noua riyn.	Quot., à 11 h.	Peaux ovin vertes.	*Trîha*.	
Souq el Iqâma (F. Sbitriyn).	Quot., à 18 h.	Chagrin.	*Zîna* (douzaine).	
Souq el Frada (F. Sbitriyn).	Quot., à 14 h. 30.	Basane.	Paire.	
Souq es Sfari (F. Sbitriyn).	Quot., à 17 h.	Cuir bovin.	Unité ou demi.	
à la tannerie Chouara.	Quot., à 8 h. 30.	Tanin *takaout*.	*Mudd*.	
Souq el mequellta (F. Rhiba).	Quot., à 10 h.	Peaux ovin délainées.	*Trîha*.	

B. *Textiles*.

			pièces).	
Ras Tialin. Aïn Allon.	Quotidien, à 11 h. Quotidien, à 16 h.	Maroquinerie. Sacoches. Tapis.	Bi'a. Bi'a. Unité.	Criées récentes approvisionnant les bazars.
		B. Textile.		
Souq el Haïk.	Quotidien, à 16 h. 30.	Maïks, tissus fins.	A la pièce.	Types de la criée publique.
Souq Tellis.	Quotidien, à 16 h. 30.	Gros tiss. bédouins.	A la pièce.	Criée en décadence.
Souq Selham.	Quotidien, à 16 h. 30.	Gros tissus, Fès.	A la pièce.	
Herrara (Qisariya).	Irrégulier, 17 h. 30.	Costumes, mouchoirs.	Pièce et bi'a.	
Sbitriyn.	Irrégulier, 15 h.	Cordes, fil chanvre.	La corde, le nouet.	
		C. Métal.		
Souq Noqra. Souq Sekkaka.	Quotidien, à 16 h. Quotidien, à 10 h.	Bijoux anciens. Cuivres neufs.	Paire, unité, criée au gramme, autrefois mithqal.	
Seffarin.	Vendredi, à 13 h.	Cuivres neufs et usagés.	Unité.	
		D. Bois.		
Nejjarin.	Vendredi, à 13 h. 30.	Ustensiles bois.	Unité.	
		IV. Objets usagés.		
Mektan.	Quotidien, à 11 h.	Effets d'habillement.	Unité.	Tous ces marchés aux puces absorbent et distribuent tous les résidus de la grande ville. Leur nombre est significatif. Nous passons les criées occasionnelles, comme celles des appareils de radio, etc.
Qisariya.	Quotidien, à 16 h.	Effets d'habillement, meilleure qualité.		
Souq el Ferch.	Quotidien, à 16 h.	Matelas, coussins.		
Souq el Bali.	Quotidien, à 11 h.	Couvert., jellabas.		
Joutia (Place Baghdadi).	Quotidien, à 17 h.	Effets divers.		
— Andalous.	Quotidien, à 17 h.	Effets divers.		
Rhabt Zbib.	Vendredi, à 13 h.	Pots, nattes.		
Bab Moulay Idriss.	Quotidien, à 11 h.	Métal, ustensiles.		
Terrafin.	Irrégulier.	Chaussures usagées		
		V. Divers.		
Jâma l guenaïz.	Vendredi, à 15 h.	Livres.	Unité ou paquet.	Les crieurs sont des étudiants.
Souq el Henna.	Irrégulier.	Henné, ghsoul, khol.	Kilo, sac.	En décadence.
Souq Tala.	Quotidien matin, mais criée irrégulière.	Charbon.	Quintal.	En décadence.

III

Organisation de la criée.

Sur ce marché qu'est la criée, ce qui s'affronte de part et d'autre, ce sont, non point un producteur et un marchand, un acheteur et un vendeur, en un mot deux contractants isolés, mais deux *corporations*. Les deux groupes ne se touchent qu'à l'heure et à la place convenues, par l'intermédiaire du *dellâl*.

Les principales corporations complémentaires.

Corporation des vendeurs	Point de rencontre	Corporation d'acheteurs
Hennata (céréalistes).	Rahba bin Suari.	Rahouisya (minotiers).
Jnaîniyya (maraîchers).	Souiqa Bab Ftouh et Rahbat Zbib.	Kheddara (fruitiers).
Lebbata (délaineurs).	Fondaq Rhiba.	Debbara (tanneurs).
Debbara (tanneurs).	Fondaq Sbitriyîn.	Kherraza (babouchiers).
Debbata (délaineurs).	Souq el Ghezel.	Derraza (tisserands).
Kherraza (babouchiers).	« Souq Sebbat ».	« Souq Sebbat » (boutiquiers).
Derraza (tisserands).	« Souq el Haïk ».	« Souq el Haïk » (boutiquiers).
Jlabbiya (tisserands djellaba).	« Souq Selham. »	« Souq Selham » (boutiquiers).
Sekkakin (orfèvres juifs).	Mellah.	« Souq Noqra » (bijoutiers).
Herrarâ (soyeux).	Qisariya.	Zniqet el Kham (boutiquiers).

Dans cette simple nomenclature apparaît le rôle le plus constructif de l'institution de la criée : faire le lien, à lieux et à intervalles fixes, entre corporations se faisant équilibre et qui tiennent encore à Fès une place si considérable, quoiqu'elle l'ait été bien plus jadis.

On est, en outre, frappé de la spécialisation presque parfaite qui règle et distribue les différents chapitres de ce corps de métier. Dans l'ensemble, chaque marché dispose de sa compagnie particulière de crieurs, qui, l'enchère une fois finie, s'en vont opérer sur d'autres marchés, minutieusement déterminés. Tout cela dans un ordre que rien ne trouble : ayant son siège principal dans un marché, chaque compagnie en dessert successivement deux ou trois autres, du même genre le plus souvent.

Le tableau suivant donnera une idée plus précise de cette spécialisation et de cette organisation.

Répartition des compagnies de Dellâla.	Effectif
—	—
Qisariya, Merktan, Souq el Bâli (effets usagés)	120
Souq el Khemis (bestiaux)	86
Joutiya de la place Baghdadi (effets usagés)...........	15
Bab Moulay Idriss (effets usagés)	25
Joutiya Bab Ftouh (effets usagés)	10
Souq Tellis (tissus indigènes)	15
Souq el Ghezel, Souq el Haïk, Souq Selham (*id.*)	110
Souq Noqra, Sekkakin du Mellah (bijoux)	7
Sbitriyne, Novariyne (cuirs)	116
Fondaq Rhbat Zbib (*id.*)	20
Souq Sebbat (babouches)	140
Rahba bin Suari (légumes)	15
	692

Les autres marchés sont desservis par des détachements des compagnies ci-dessus énumérées [8].

Une pareille spécialisation n'existe au même degré, à Fès, dans aucun autre corps de métier.

En ce qui concerne maintenant le rôle même du *dellâl* : il consiste essentiellement à provoquer entre les chalands ou les acheteurs spécialisés, la surenchère sur une chose ou un

8. L'*Enquête* de Massignon sur les corporations signalait que les crieurs de Fès, *Dellâla*, étaient passés de 60 en 1914 à 100 en 1924. Mais ailleurs, et pour cette même date, l'*Enquête* en dénombrait 175. Chiffre bien inférieur lui-même à la réalité, sans aucun doute, puisque en 1939 l'effectif atteint 700 personnes. N'est-ce pas qu'en 1924, comme en 1914, une partie importante des *dellâla* avaient fui le recensement ? Outre l'hostilité bien connue des milieux indigènes à de pareils computs, la crainte du fisc y contribuait assurément : et quoi de plus facile pour le *dellâl* que de se dérober ? Son métier est par excellence insaisissable. Autour des officiels gravitent des nuées d'irréguliers. Seul un dénombrement nominatif peut offrir quelques chances d'exactitude. C'est à quoi l'on a procédé en 1939. Notre chiffre est donc sans doute le bon. Et bien que la corporation se soit grossie ces derniers temps des déchets d'autres corporations, de toutes sortes d'éléments en rupture de groupe, il est invraisemblable que l'effectif en ait jamais été inférieur à cinq cents. Nombre considérable : il faut évaluer aujourd'hui à plus de 2 millions le volume annuel du salaire des crieurs. Ils constituent en dépit de leur caractère flottant une corporation active et vivante. Ancienne, on ne peut en douter : Léon l'Africain la mentionne en plusieurs endroits de sa description de Fès, et dans les mêmes fonctions qu'aujourd'hui.

ensemble de choses offertes à la vente. Mais tant s'en faut qu'il se présente partout avec même netteté [9].

IV

Du marché et de la détermination des prix.

a) Du marché. — Rien de plus coloré que l'heure de la criée publique. Toute une étude serait à faire sur l'attitude stéréotypée du *dellâl*, dans ses différentes variétés. L'élément commun, c'est la « criée » proprement dite, l'énonciation, selon les cas, « à voix haute et intelligible », ou bien de toute la force des poumons, des offres à la clientèle. Il s'y mêle un certain nombre de formules, où, comme il fallait s'y attendre, revient fréquemment le nom de Dieu. C'est ainsi que la fixation du prix de base est demandée au premier marchand venu sur ces simples mots : *Alâ Allah*, « en considération de Dieu ».

Bien plus curieux encore le mode de désignation de la marchandise offerte : ici, la pièce d'étoffe est jetée sur l'épaule; là, les écheveaux de laine passés autour du bras et brandis; les poissons enfilés sur un double crochet; les babouches passées l'une dans l'autre, en fragile tour, et portées haut contre la poitrine. Ailleurs, le *dellâl* enfourche la bête proposée, et pratique sur l'aire du marché un galop

9. En certains cas, il arrive à se confondre avec celui du portefaix, *zerzaï*, sans différenciation : c'est le portefaix qui met à l'encan les charges de raisins, au marché de Zribet el Khcheb; d'un autre côté, avec celui du courtier, *semsâr*, qui abouche, « ilâqî », acheteur et vendeur, circule de l'un à l'autre, présente des échantillons, transmet les offres, agence l'affaire. C'est ainsi qu'au Souq el Khémis, le *dellâl*, désigné, après le paiement des droits du seuil, *tor'a*, pour accompagner le lot des bêtes de boucherie, en vue d'empêcher ainsi les ventes clandestines, opère tout simplement comme un courtier : il « fait la couture », *ikhiyyeth*, entre éleveurs et bouchers. Il en est de même sur l'aire à grain, où c'est l'*amîn* des mesureurs *'abbâra*, qui assume la criée : on lui a remis les échantillons de grains, en petits paquets; il les fait circuler entre les acheteurs éventuels en provoquant l'appel d'offres. Le charbon, le tanin, *takaout*, l'huile, se vendent également sur échantillons *'arboun*.

Notre *dellâl* en tout ceci ressemble fort au courtier en sucre, cotonnade, thé ou safran, qui fait la navette entre le grossiste et les boutiquiers d'*Attarîn*.

plus ou moins truqué; il traîne sur le sol les peaux délainées; il clame, une haute tige de roseau à la main, telle la *hasta*, avec laquelle il désigne les tas de fruits ou de légumes; il élève d'une main la paire de bracelets offerte, tandis que son autre main en retient, enfilés à chaque doigt, toute une grappe.

Tout aussi variables sont les modes de mesures employés pour mettre la marchandise à l'encan. Notre tableau les énumère. La coutume a fixé tout cela : la criée se fait au *mudd* pour les céréales, au gramme (remplaçant le *mithqâl*) pour les bijoux, à la cruche, *qolla*, pour l'huile, à l'unité pour la peau de bœuf, à la demi-douzaine, *triha*, pour celles de mouton ou de chèvre si elles ne sont pas tannées; à la douzaine, *zima*, une fois tannées; à la *bi'a* (groupe de quatre), pour la maroquinerie, les ceintures de soie, les pastèques, etc.; au tas, au sac, au panier, au cent, au quintal, etc. Rien de plus frappant que ce luxe de détails de la coutume [10].

b) De la détermination des prix. — Voici tout d'abord un exemple concret du mécanisme de la détermination des prix. Il s'agit, en l'espèce, des coutumes du *Souq Sebbat*.

10. Enfin, mentionnons tout ce monde de petits métiers qui s'agite avec le *dellâl* dans le marché. Nous connaissons le *semsâr*, courtier. Il y a aussi le spéculateur, *berghâz*, qui achète et revend selon les cours, et poursuit, en dépit de toutes les interdictions officielles, son menu mais nocif jeu de bourse; — le petit regratteur, *sbaïbi*, qui s'en ira revendre, avec un chétif bénéfice et force boniment, chez les Bédouins : tout pareil, et le mot arabe lui-même rend la nuance, au « chineur » de nos campagnes. Plus d'une fortune marocaine a, à sa base, cet humble métier. Il y a le portefaix, *hammâl* ou *zerzaï*, pourvu, ou non, d'un âne, d'un mulet, d'une rosse chétive, qui transportera, jusqu'aux dernières ruelles de la Médina, d'invraisemblables charges d'objets. Il y a, au Souq el Khemis, les *bitâr*, vétérinaires coutumiers, mêlant la magie à la science du rebouteux et trop convaincus des bienfaits du cautère.

A côté d'eux, plus ou moins clandestins, des *Doui Meniâ*, sorte de romanichels, habiles à maquiller les animaux.

Il y a, un peu partout, les mesureurs *'abbâra* et les peseurs *ouzzâna*, les *neqqâla*, qui coltinent la marchandise de l'aire aux bascules. Il y a, dans les marchés de légumes, les *Keddâsa*, « sérieurs » qui, avant l'aube, groupent en tas homogènes, selon la qualité, ce qu'apportent les maraîchers, *jnaïniya*. Ceux-ci d'ailleurs sont pour la plupart commandités par cinq ou six grossistes, les *qebbâda*, qui, en lieu et place de ces ruraux naïfs, trustent l'apport, font la transaction, perçoivent le prix, paient les frais divers, ou accordent aux acheteurs professionnels, détaillants patentés, le crédit de trois jours voulu par la coutume.

Le prix initial, point de départ de l'enchère, est fixé par le premier boutiquier venu ou ses voisins, qui disent au crieur : *Sir b kada*, « marche à tant ». Le boutiquier qui fixe le premier prix n'est pas exclu de l'enchère, si son offre n'est pas dépassée par les autres; parfois aussi, si le *dellâl* trouve son prix, d'après les séances précédentes, particulièrement avantageux, il peut, après un bref marchandage, lui vendre la marchandise incontinent.

De même, c'est en grande partie l'appréciation du *dellâl* qui décidera de la conclusion de la vente; si le prix est satisfaisant, le crieur dépose, *inizzel*, la marchandise chez l'acheteur, par qui il se fait payer aussitôt. Si le prix lui paraît médiocre, il confie la marchandise à un boutiquier et envoie consulter le babouchier par son garçon, qui attend le résultat de la séance.

La durée de l'enchère, pour chaque pile (*camda*) de babouches, est assez longue. Car le crieur doit faire plusieurs fois, en général cinq ou six fois, l'aller et retour du *souq*, qui a une centaine de mètres de long, bordé de soixante-dix boutiques.

Il opère à la fois sur deux ou trois *bi'ât* (ensembles de babouches pour la vente, en général de six), apportés par un babouchier. Si le babouchier en apporte moins de six, les babouches sont vendues par groupes de quatre ou de trois ou même une à une. Si le babouchier en porte plus de six, on constitue d'abord la *bi'a* complète de six, qu'on vend, puis on vend le reste.

Dans une séance moyenne, un *dellâl* vend quatre ou cinq *bi'ât*. Ce faible nombre s'explique par la quantité de *dellâla* qui opèrent dans le souq, tous concurremment.

Le souq présente à cette heure l'aspect d'une véritable cohue, qui nous déconcerte. Il faut une ambiance coutumière bien forte pour que puissent fonctionner, dans tout ce désordre, les règles infiniment délicates de l'enchère, des *ziyâdat*, des *tkhâliyat*, du paiement du *dellâl*, des consultations (parfois) du babouchier, etc.

A noter aussi que, dans le cas de relations constantes et suivies entre babouchier et crieur, le versement du prix et du salaire se fait plus tard, à l'échoppe même.

Au contraire, si la confiance ne règne pas entre le crieur et le babouchier, c'est celui-ci ou son représentant qui, conduit par le *dellâl* à l'acheteur, touchera directement le prix.

Le facteur important au marché de la babouche est la présence des négociants exportateurs, *tejjâr msouweqîn*. Ceux-ci s'assoient dans les boutiques avec lesquelles ils sont en relations d'affaires.

Les exportateurs sont de deux sortes : ceux qui travaillent pour les marchés ruraux marocains, les autres villes, etc., et ceux qui travaillent pour le Sénégal. Leur activité embrasse tous les genres de babouches. Elle est cependant irrégulière. Ceux notamment du Sénégal procèdent par à-coups et par saisons. Cela constitue un des gros éléments de vie d'un marché, sans elle assez morne.

Si le négociant est là, le prix proposé par le premier boutiquier est, en général, assez fort. Il s'inspire évidemment de la séance précédente, avec une tendance à exagérer les mouvements qu'il y a constatés : tendance à la hausse ou à la baisse. C'est ainsi que, dans l'ensemble, le marché des babouches, quant aux cours, suit une courbe irrégulière certes, mais qui, avec son alternance de montées et de descentes, ne laisse pas, depuis une dizaine d'années, d'osciller entre des limites sensiblement constantes.

Au cours même d'une séance, si le négociant exportateur achète, le prix de base a tendance à monter : d'environ 5 francs par *bi'a*, ce qui est assez considérable, si l'on songe que l'amplitude de l'enchère, pour une même *bi'a*, ne va guère au-delà de 15 ou 20 francs.

Enfin, après trois heures environ d'activité, et ayant atteint son point culminant au coucher du soleil, le marché se calme. La plupart des négociants sont partis, ayant fait leur stock. Ne restent plus que les boutiquiers qui procèdent à des achats isolés, s'il s'en trouve d'avantageux : véritable liquidation du souq. Les derniers moments sont occupés aux comptes et aux rangements.

Ainsi, le Souq Sebbat nous paraît l'exemple le plus parfait, le plus riche sociologiquement de l'ancienne structure de l'économie de répartition à Fès.

Envisageant maintenant les choses sous un aspect plus

général que celui présenté par cet exemple concret, l'on peut constater que le marché ne fait le plus souvent son plein que vers le milieu de la séance. Il est toujours assez lent à s'animer : il se calme sur la fin.

Un élément important de variation des prix est constitué par les stockeurs et exportateurs, qui, en personne, ou par l'entremise de boutiquiers, poussent assez haut l'enchère dès qu'ils arrivent. Arrivée qui, selon les nécessités de leur commerce, se place au début ou au milieu de la séance, après que les grossistes se sont approvisionnés. En fin de séance, les achats se clairsèment, les « occasions » abondent, et les prix sont en général plus bas.

Premier exemple. — Au moment où s'approvisionnent les grossistes au Souq el Haïk, la *jellaba* vaut 52 francs. S'ils sont absents elle atteint 46 ou 47 francs. En fin de marché, 42 francs.

Second exemple. — Au marché aux légumes de *Souiqa*, le cent d'oignons vaut 7 fr. 50 au moment de l'approvisionnement des fruitiers grossistes, et 4 francs seulement à la fin.

La fixation du prix ne s'opère point, d'ailleurs, par hausse graduelle et sans règle, mais par paliers successifs dont l'importance est traditionnellement réglée. Par exemple : une paire de babouches brodées, *cherbîl*, apportée à la criée du Souq Sebbat, atteint, par enchères successives, *ziyâdât*, de 0 fr. 50, le prix de 60 francs auquel elle est adjugée. Dans chaque marché, en effet, la quotité des enchères est fixée par la coutume : par 0 fr. 50 au Souq Sebbat, ailleurs par *bilioun*, 0 fr. 10 (alose), par *guerch*, 0 fr. 25, (bijoux), par *bisita*, 1 franc (peaux), par *riâl*, 5 francs (bestiaux), etc.

Il nous faut maintenant signaler la différence de traitement existant sur le marché entre le commerçant de la place et l'étranger. Différence désavantageuse pour ce dernier qui se manifeste tout d'abord quant au prix qu'il paie : il ne bénéficie point, en effet, des « abattements gracieux » (*tkhâliyat*), réductions consenties au moment du paiement au commerçant de la place[11]. Différence désavantageuse pour l'étranger, qui se marque encore, en ce qu'il ne peut

11. Voir ci-dessous, p. 334.

jamais payer à terme, mais doit toujours le faire au comptant. Enfin, et d'une façon générale, le commerçant de Fès jouit d'une ambiance de faveur, tandis qu'il est souvent difficile pour l'étranger d'utiliser sans être dupé le mécanisme de la criée.

Une fois l'accord réalisé entre les parties sur le prix de la chose, il nous faut en examiner les modalités d'exécution.

Comme nous venons de le signaler, *une vente à terme* peut être consentie aux commerçants de la place; elle n'est consentie qu'aux professionnels qui fréquentent le *souq*, et parmi les professionnels, dans certains *souq*, seulement à ceux dont le dellâl se porte garant. Cette modalité du contrat facilite les opérations au professionnel; mais elle a par ailleurs pour but de garantir l'acheteur contre la mauvaise qualité de ce qu'il vient d'acquérir, défaut qui peut n'être révélé que par l'usage. En ce cas, une *réduction* sur le prix sera consentie à l'acheteur. Nous citerons ainsi, à titre d'exemple, le marché du chanvre brut, où un délai de paiement d'un jour s'est institué automatiquement depuis que l'on incite les corporations de chanvriers à ne produire que du fil de bonne qualité pour babouches.

Autre exemple dans le même sens : à la suite de contestations sur l'usage d'un délai pour le paiement des peaux sèches, non tannées, le juriste Sid el Méhdi el Wezzani a rendu en faveur des tanneurs une célèbre *fetwa*, faisant état de la nécessité d'expérimenter la peau avant le règlement du prix.

Dans beaucoup de marchés, le paiement se fait au vu d'une note *btaqa* ou *zmâm*, établie sur les indications du *dellâl* par les *'adoul* (« notaires »), qui siègent à la porte du marché. Ces notes font foi entre les parties; elles offrent de plus l'avantage pratique de pouvoir grouper pour un acheteur, en un décompte détaillé, la marchandise de plusieurs vendeurs.

Dans certains marchés, la vente à terme est de règle; ainsi :

— Les *marchés aux légumes :* délai de trois jours, à l'expiration duquel le *gebbâd*, sorte de grossiste commanditaire des maraîchers, va chez le fruitier se faire payer d'après la note;

— Le *marché aux fruits secs* : seulement en ce qui concerne les amandes, délai de un jour.

Dans certains marchés, la vente à terme n'est consentie sur la garantie du dellâl qu'au professionnel présentant certaines garanties; ainsi :

— les *marchés aux peaux* tannées, délainées et non tannées;

— les *marchés aux matières grasses* où le boutiquier acheteur peut bénéficier d'un délai allant jusqu'à trois jours.

V

Du prix (*suite*). L'abattement gracieux.

Pour en terminer avec le prix du marché, revenons maintenant sur une coutume que nous avons déjà signalée d'un mot : celle des *abattements gracieux*, les *Tkhâliyât*. Supposons, par exemple, qu'une paire de babouches, enrichie d'un dessin d'or ou d'argent, *tâba*, ait été adjugée pour 60 francs à un boutiquier de la place. Au moment du versement, une remise de quelques *ziyâdat*, cinq ou six par exemple, ce qui fait 2 fr. 50 ou 3 francs, lui est automatiquement consentie; il ne paie donc que 57 francs. Cet abattement gracieux s'appelle *Tkhaliyâ*, littéralement « abandon », remise réciproque. Il ne vaut, nous l'avons dit, que pour l'acheteur connu sur la place et non pour l'étranger, le client de passage. Celui-ci paiera l'intégralité de la somme : *bach smaʿ, ikhelles* (« Il paiera d'après ce qu'il a entendu. »)

Le quantum de la *tkhâliya* varie selon les marchés. On y discerne un élément reconnu, quasi officiel, et un élément conventionnel. Il a récemment été décidé par les usagers du Souq Sbitriyn (peaux et cuirs) de s'en tenir au minimum d'abattement de 2 *ziyâdat*, et de proscrire tout surplus clandestin.

Parfois aussi, au Souq el Khemis, un vendeur proclame qu'il ne consentira aucune remise et que le prix offert doit s'entendre net, *horra*, sans *tkhâliya*, et sans participation aux taxes publiques. Mais la règle est que le boutiquier

s'entende avec le *dellâl*, secrètement, sur un certain nombre de *ziyàdat* supplémentaires : jusqu'à quatre et cinq, en sus du minimum officiel, au Souq Sabbat, par exemple.

Le tableau ci-dessous ne tiendra compte que de ce minimum avoué.

Coutume de l'abattement gràcieux et salaire du *dellâl* dans les principaux marchés.

Nom du marché	Quotité de la ziyada	Quotité des tkhaliyat	Salaire du *dellâl* (minimum coutumier)
Souq el Khemis.	*Riyâl* (5 fr.).	2 *ziyâdat*.	Pour une vente moyenne : 2 p. 100 du prix.
Marchés aux légumes et fruits de Bab Ftouh et Rahbat Zbib.	*Guerch* ($0^f,25$). *Hasani* ($0^f,50$). *Bisita* (1 fr.) selon l'importance du lot.	2 *ziyâdat*.	Le *dellâl* se paie en nature, « mettant sous son bras », *tahtdracu*, quelques légumes pris dans les tas. De plus, il reçoit quelque monnaie du *qesbâd*.
Zribat el Khecheb (raisin).	*Hasani* ou *bisita* selon le lot.	2 *ziyâdat*.	Le *dellâl* se paie en même temps que les *adoul*, sur établissement par ceux-ci des notes de vente, *zmâm:* 1/4 de *hasani* par *chouari*.
Fondaq Chemmâin.	*Bisita* ou *riyâl* selon les lots.	1 *ziyâdat*.	Le *dellâl* est payé à la pesée en même temps que le peseur, *wezzân*, et le portefaix, *neqqâl*. Ils partagent 0 fr. 25 au-dessous de 100 kilos, 0 fr. 50 au-dessus.
Souq Sbitriyne, etc. (peaux et cuirs).	*Bisita*.	2 *ziyâdat*.	2 p. 100.
Rhbat Zbib (peaux bovins).	*Bisita*.	2 *ziyâdat*.	1 fr. par peau.
Souq el Ghezel.	Variable.	2 *ziyâdat*.	Variable.
Souq Sebbat.	*Hasani*.	Offic. 2 *ziyâdat*.	1 ou 2 p. 100.
Aïn Allou (maroquinerie).	*Hasani* ou *bisita*.	Offic. 2 *ziyâdat*.	1 ou 2 p. 100.
Souq el Haïk.	*Hasani* ou *bisita*.	Offic. 2 *ziyâdat*.	Variable du fait de la pauvreté des tisserands.
Souq el Tellis.	*Hasani* ou *bisita*.	Offic. 2 *ziyâdat*.	2, 2,5 p. 100.
Souq Noqra.	*Guerch* ($0^f,25$).	Néant.	1 p. 100 par l'intermédiaire de l'*amin*.
Objets usagés.	Variable.	1 *ziyâdat*.	1 p. 100.

Le moins qu'on puisse dire de la *tkhâliya*, c'est qu'elle dérange nos idées sur le caractère économique et la fonction même de ces enchères : elle crée, entre boutiquiers et chalands, et entre les boutiquiers eux-mêmes, une inégalité et une marge de transactions occultes qui dérangent le mécanisme classique de fixation des prix. Si, plus haut, nous avons déjà relevé le caractère irrationnel de leur formation, cet usage nous confirme que nous sommes dans un domaine bien éloigné de celui où se complaît la théorie.

Ancienne, cette pratique paraît l'être. Elle date, en tout cas, de bien avant le Protectorat. Générale, elle l'est également, notre tableau l'a montré. Ce qui étonne, c'est que, à notre connaissance du moins, elle n'ait jamais été signalée en Afrique du Nord. Et cela malgré son intérêt sociologique considérable [12].

Or la coutume maghrébine offre un certain nombre d'exemples de ces fléchissements, si l'on peut dire, de l'économique pur. C'est ainsi que, dans une bonne partie du Rharb, sur la somme totale des avances faites au *Kharmès*, « quintenier », par son maître, la coutume prescrit une marge d'abattement gracieux, dite *habout*.

Elle crée, nous l'avons vu, une inégalité entre l'acheteur libre et les boutiquiers. Elle crée au profit de ceux-ci une sorte de *privilège* : un dégrèvement de faveur de 1 à 5, et 6 p. 100, sur le prix d'achat. Le marchand patenté, groupé avec ses pairs en corporation, celle-ci intimement liée à celle des producteurs, peut donc, sans péril, pousser l'enchère.

Si donc la *tkâliya* a pu, à l'origine, offrir un certain caractère de pratique magico-religieuse, de denier à Dieu, il reste qu'elle apparaît surtout aujourd'hui comme un réflexe économique de groupe, et comme un privilège de corporation.

Mais elle crée aussi, nous l'avons vu, à l'intérieur même de la corporation, et par ses prolongements en conventions

12. Michaux, Bellaire et Salmon (*Les tribus arabes de la vallée du Lekkous*, *Archives marocaines*, VI, p. 258), citaient une coutume semblable en matière d'achats de bestiaux.

On remarquera, d'autre part, que le droit musulman connaît cette pratique, à titre obligatoire, dans le contrat d'affranchissement; le maître *doit* à son affranchi contractuel un rabais sur le prix librement débattu.

individuelles, par son passage du coutumier au clandestin, des inégalités. Ce dernier développement est-il récent ? Nous l'ignorons. Là où il sévit le plus, au Souq Sebbat, n'est-ce pas un signe de désintégration du marché entre tous ceux qui sont apparus depuis que Casablanca s'affirme, dépossédant Fès, comme le grand centre de redistribution des babouches ? La chose est obscure. Le plus simple est de constater objectivement que ces *thkâliyât* supplémentaires constituent, à l'usage de certains boutiquiers, par un détour à la fois machiné et naïf, un moyen de parer à ce que la règle archaïque de l'enchère peut avoir d'automatisme inflexible.

VI

Salaire et responsabilité du dellâl.

a) Salaire. — Le salaire consiste en un pourcentage sur la valeur de la vente, ou en un forfait à la pièce [13]; il ne fait jamais l'objet d'une transaction individuelle : c'est la coutume qui le fixe, sans excessive rigueur. La prime à la vente, encore que non conventionnelle, se rétrécit ou s'élargit selon la satisfaction de l'artisan et l'ambiance générale des cours.

Voyons la chose dans un cas particulier : celui de la vente des babouches.

La vente conclue, le prix payé, le dellâl va trouver le garçon du babouchier qui attend, à quelques pas du souq parfois le babouchier lui-même, qui a fini sa journée de travail et attend l'argent pour passer s'approvisionner au *Souq el iqâma* (cuirs) du Fondaq Sbitriyine, lequel est un peu décalé dans le temps par rapport au Souq Sebbat. Mais, même si le garçon (*inta 'allem*) est seul, il sait ce qu'il y a à donner au dellâl. Il reçoit donc l'argent, défalcation faite des *tkhâliyat* et du salaire du dellâl.

Ce salaire est fonction :

a) de la quantité vendue : plus élevé proportionnellement pour la vente d'une seule paire que pour la vente d'une *bi'a;*

13. Voir le tableau de la page 335.

b) des conventions particulières à chaque babouchier, lesquelles exécutent, sur la trame générale de la coutume, des variations instables : la prime à la vente va, en général, pour les babouches d'une *bi'a*, de 0 fr. 25 à 0 fr. 50;

c) de l'ambiance du souq, dont l'euphorie ou, au contraire, la médiocrité, influencent la générosité du babouchier, et par là même font varier les conventions individuelles qui se détachent sur la trame coutumière.

A noter que, si le salaire est large, le dellâl donne au garçon une pièce de monnaie. Ce cadeau est dit *tetriba*.

b) Responsabilité. — Nul n'entre dans la corporation des crieurs s'il ne présente au préalable, à l'agrément de l'amîn et du conseil de corporation, un acte adoulaire de caution solvable. Cette garantie, à la fois morale et matérielle, est exigée de tout candidat.

La responsabilité du dellâl est, en effet, engagée s'il perd ou détériore l'objet à lui confié, même sans faute professionnelle de sa part. A plus forte raison s'il commet un détournement, et sans préjudice, en ce cas, des poursuites pénales.

Cette solution coutumière, essentielle à la structure commerciale de la Médina, paraît s'être imposée, comme telle, en dépit du principe malékite qui dégage le salarié de toute responsabilité quant à l'objet qu'on lui confie. Un juriste fâsî du xvii[e] siècle de notre ère, Abû'Alî b. Raḥâl el Ma'dânî a consacré une étude à la question de ce genre de responsabilité : *Tadmîn es Sonnâ*.

Cette étude, dont nous avons entrepris la traduction, montre clairement comment, en dépit d'une interdiction doctrinale, les juges ont depuis longtemps consacré la responsabilité du crieur et du courtier, en considération de la nécessité publique (*li darûrat el'âmma*).

Le dellâl n'est point responsable civilement de la qualité de l'objet à lui confié. Il arrive pourtant que le moḥtasseb lui interdise de mettre en vente tels objets présentant des caractères de fraude ou malfaçon et le tienne pour administrativement responsable des infractions dont il se ferait ainsi le complice.

Responsable, par contre, le dellâl l'est dans tous les cas

où c'est lui qui règle les modalités de paiement entre vendeur et acheteur de la place, et fait consentir à celui-ci un délai plus ou moins étendu.

Enfin, signalons la procédure du souq aux bijoux, matière dangereuse s'il en fut à cause des risques d'inculpation de recel : le dellâl ne recevra le bijou des mains du vendeur que contradictoirement en présence de l'amîn du souq, lequel, s'il ne connaît pas le vendeur, exigera de lui la caution de moralité d'une personne connue.

D'une façon générale, nul ne peut être *dellâl* s'il n'a fourni des garants de sa moralité, s'il n'est agréé par les anciens, et présenté par l'échevin, ou *amîn.*

L'autorité du chef reste encore entière : c'est lui qui arbitrera les incessants conflits entre les gens de la profession. C'est lui qui représentera le groupe devant l'administration et vis-à-vis des groupes acheteurs ou vendeurs, dans les nombreux litiges qui ne peuvent manquer de surgir.

Enfin, bien que le *dellâl* soit un humble, et peut-être pour cette raison, il jouit dans l'économie urbaine d'une solide réputation de bonne foi. Il est, en principe, le *meskin*, c'est-à-dire le paisible et inoffensif compère. Et l'on se doute bien que cette qualité lui est indispensable pour assurer, dans le tohu-bohu des enchères, un minimum de régularité. La présomption lui est favorable (trait important dans une société musulmane, où le mécanisme des présomptions domine la procédure).

VII

Jugement sur le système.

La première observation à faire concernant la criée publi- à Fès, c'est qu'elle repose sur toute une structure économique en voie de disparition, et absolument différente de la nôtre [14].

14. A quelle distance on était ici de l'entreprise capitaliste, nul exemple ne l'illustrera mieux que celui de la construction d'une maison. Traditionnellement, à Fès, une quinzaine de corporations y coopèrent, y juxtaposent leur travail; sans nulle intégration, sans nul lien de l'une à l'autre. Extracteurs de sable, tailleurs de pierre, fabricants de chaux, creuseurs de fonda-

Qu'un tel système, hier encore intact, puisse tenir debout, c'est ce dont ne peut rendre compte l'économique pur. Tout un vaste échange de sentiments collectifs profonds alimentaient par-dessous cette vie : les membres de la corporation du Souq Sebbat savaient, savent encore le plus souvent, qu'il leur faut demeurer dans leur groupe, sans gain excessif, ni préjudice subi ou porté, démesuré d'aucune sorte. Aucune boutique ne doit empiéter sur ses sœurs; aucun artisan l'un sur l'autre; l'impératif religieux s'allie à la convenance sociale pour dicter à chaque patron, *ma'allem*, son attitude dans la vie : il est moralement tenu de procurer et la subsistance à sa famille, et le travail à ses ouvriers. Le langage populaire, reflétant la coutume, accable les réfractaires de l'épithète de *tâich*, « démesuré ». Et c'est bien là en effet l'ancien reproche d'*hybris*.

La criée implique aussi une grande homogénéité des goûts de la clientèle. Nul ne songeait autrefois à se distinguer d'autrui par la chaussure ou le vêtement. Le goût de la mode, de la manière individuelle, de la particularité, est une importation des temps nouveaux. Une chose comme la criée du Souq Sebbat, répartissant dans la fièvre, l'enchère et l'agio, des milliers de babouches entre soixante-dix boutiques, est symétriquement le contraire de notre grand magasin à prix uniques, centralisant des milliers de types d'objets, des gammes d'articles diversifiées à l'infini.

Enfin, la criée correspond à un état économique où la production, en général, s'opère au jour le jour, sans vue à longue échéance, bien loin qu'on la considère comme une fin en soi. L'artisan ne voit pas très loin devant lui : sortant à 19 heures du Souq Sebbat, avec le gain de sa journée, le babouchier passe au marché de Sbitriyne, où il s'approvisionne en cuir; ce qu'il lui reste d'argent, il l'emploiera aux

tions, maçons proprement dits, charpentiers, dalleurs de terrasses, fouleurs de pisé, ajusteurs de solives, menuisiers, peintres, sculpteurs sur plâtre, lambrisseurs, égoutiers, marbriers, mosaïstes, carreleurs, monteurs de jet d'eau, etc. (passons le vitrier et l'électricien) : avec chacun de ces artisans, le propriétaire doit traiter tour à tour. Il y a quelques années survint l'entrepreneur-tâcheron, *muqâti'*, souvent venu d'ailleurs, étranger à la corporation des maçons, et qui, se chargeant de l'ensemble, à forfait, fait une terrible concurrence à l'ordre ancien. La lutte n'est pas encore finie, mais l'issue n'en fait aucun doute.

dépenses du ménage : de la farine, des légumes, et, si la journée a été bonne, de la viande pour le lendemain. Malgré les inconvénients qui en résultent : risques de vol, d'incendie, liberté de la fraude, on n'a jamais pu, à Fès, obtenir que les deux marchés commencent plus tôt et se ferment dès le coucher du soleil : c'est que l'artisan n'a pas de quoi attendre le lendemain, et doit écouler le jour même.

La criée est dès lors, on le conçoit, le champ par excellence du hasard et de l'agio, qui tantôt exagérant, tantôt rétrécissant sans mesure le cours des articles, enregistrant tous les mouvements d'un milieu particulièrement émotif, enlèvent toute sûreté au producteur. Une paire de babouches, qui revient à 18 francs, sera vendue aujourd'hui 25 francs, demain 15 francs. En un mot, en raison des mœurs de l'artisan, qui, travaillant au jour le jour, fait passer l'obligation chronique de la subsistance quotidienne, *nafada*, avant le souci de la production, et qui n'ajuste jamais sa dépense sur son revenu, en raison surtout des variations boursières de la criée, l'*économie traditionnelle de Fès n'est pas une économie correspondant à nos théories économiques.*

VIII

L'avenir. — Conclusions.

Mais cette institution a-t-elle toujours la même vitalité ? Il n'en est rien. Le contact de notre économie, dont l'armature est tout autre, la contagion de nos mœurs commerciales, de nos goûts, les nécessités des temps nouveaux : tout cela jette un trouble certain dans la vieille organisation raffinée et naïve, et si peu armée pour ce combat mondial du prix de revient où l'Acte d'Algésiras a jeté le Maroc sans grande possibilité de défense.

Rien de plus symptomatique que la lutte engagée entre les deux techniques économiques : enchères corporatives et gros négoce industrialisé.

En voici quelques exemples :

A. — La création d'une industrie perfectionnée du tannage à Mogador, l'exportation massive de cuirs par Oran et Casa-

blanca, ont déséquilibré les marchés traditionnels à criée où s'approvisionnent les tanneurs de Fès.

Dans celui du Fondaq Sbitriyne, où chaque matin les campagnards portent leurs peaux de chèvre brutes, « vertes » ou « salées », les agents commissionnés de ces grandes entreprises européennes, disposant de moyens considérables, de techniques appropriées, prennent souvent l'avantage sur l'archaïque corporation.

Travail entre tous délicat que de maintenir quand même entre les rivaux un équilibre précaire, à chaque instant rompu. Il faut bien le dire : l'équilibre ne subsiste que grâce à l'action des autorités, grâce surtout à la nature même des lieux, à l'éloignement du marché, au cœur de la Médina, où l'acheteur moderne ne s'aventure encore qu'avec une sorte de timidité. C'est ce qu'on peut appeler l'auto-défense par la couleur locale.

B. — Plus significatif encore est l'exemple du marché où se rencontrent chaque jour les deux grosses corporations des tanneurs et des délaineurs. Ceux-ci transmettent à ceux-là, par l'intermédiaire de la criée, des peaux de mouton déjà chaulées et écharnées.

L'acheteur européen, qui recherche la basane de qualité, sans trou ni piqûre, se trouve dans l'impossibilité matérielle de s'approvisionner à cette criée, où les peaux sont vendues par paquets de douze, sans examen ni choix. Il tend donc à traiter à l'écart avec le délaineur, dans l'atelier même, voire à lui apporter directement les peaux à travailler.

Cette procédure nouvelle, qui peu à peu soustrait à la criée les meilleurs éléments, soulève, à tous les moments de resserrement du marché, les récriminations violentes des tanneurs contre les délaineurs. Le *mohtasseb*, chef des corporations, ne manque pas dans ces cas d'obliger les délaineurs à tout porter au marché, parce que, dans la coutume, leur premier devoir, leur mission citadine, est d'approvisionner les tanneurs en premier lieu. Il viendra un temps où la chose sera jugée anachronique.

C. — Le tannage de Fès utilise deux sortes de tanin, le *fernan* et le *takout*. Pour le *fernan*, il est centralisé par de

gros entrepositaires qui s'approvisionnent directement à la forêt. Seuls quelques vieillards se rappellent l'ancienne criée. Il est apporté à Fès par des gens du Tafilalet : commerce séculaire encore respectueux de la tradition. Stocké par une compagnie de crieurs-courtiers, il est vendu en partie sur échantillons au plus offrant, en partie à la tannerie même, sur enchères simples. Mais c'est là, semble-t-il, un état intermédiaire qui ne subsiste qu'à grand peine, sans doute parce que la vétuste mais puissante corporation des tanneurs s'y accroche avec passion.

D. — Une fraude courante au Souq Noqra, depuis que, sous l'influence du goût européen, le bijou curieux ou ancien n'est plus uniformément voué au creuset, mais recherché pour sa forme, son dessin particulier, consiste dans l'entente secrète du boutiquier avec le vendeur. Ils concluent l'affaire. Le bijou va bien ensuite à la criée, mais fictivement, à seule fin d'évaluation. Du même coup ils échappent et au salaire du *dellâl*, à qui le vendeur se contente de dire qu'il renonce à vendre, et à la taxe municipale.

E. — Sur quatre aires à grain, une seule, celle de Bin Suâri, conserve sa criée, et seulement sur échantillons, ce qui la rapproche du courtage. Les criées au charbon deviennent de plus en plus insignifiantes depuis que des boutiques particulières, disséminées dans la ville, drainent, sans passer par le marché, et stockent tout l'apport de marchandise.

La criée des cordes et des nouets de fil à la rue Sbitriyine devient irrégulière; de même, celle des ceintures de soie à la Qisâriya; mais c'est parce que l'industrie chanvrière et le tissage de la soie se meurent. Autrefois, il y a seulement vingt ans, les soixante artisans de la corporation des *braouliya*, dévideurs de soie grège, vendaient à la criée, dans une rue de la Qisâriya, des séries de petits écheveaux, quatorze par *triha*, pour l'approvisionnement des soyeux, des gansiers et des selliers. La corporation n'a plus aujourd'hui que huit patrons, qui vendent en boutique, et traitent directement avec les importateurs grossistes et avec la clientèle.

Il est vrai que, dans les trois derniers exemples, c'est moins la lutte des techniques économiques que l'invasion

du *dumping* — ici la ficelle *italienne*, là la soie artificielle de même provenance — qui a tué la criée.

F. — Plus révélateurs seront les exemples des criées disparues sous la concurrence triomphante de l'entreprise :

Plus de criée des *Qolâl* (cruches) d'huile, apportées par les campagnards, depuis que des négociants trouvent plus expéditif de rafler, à l'entrée même de Bab Guissa, les neuf dixièmes des apports. Et du même coup a pris fin la procédure coutumière, qui voulait que les cruches invendues, en fin d'enchères, fussent d'office prises en charge et réparties par *l'âmin* des épiciers, *Beqqâla*.

De même signification est l'élimination de la criée du bois de construction, qui se tenait près de Bab Guissa, par l'établissement, dans le même quartier, d'un gros négoce individualisé des bois de construction et de scieries mécaniques.

G. — Enfin s'il est un milieu qui nous paraît aujourd'hui réfractaire à la criée publique, c'est celui de la Qisâriya proprement dite, bastion du commerce d'étoffes importées, aujourd'hui comme au XVIe siècle. Or, Léon l'Africain y signale une criée de soixante dellâl. Marmol de même. Ces textes sont peu explicites et ne nous convainquent pas tout à fait que cette criée portât sur les étoffes étrangères. Auquel cas l'affranchissement actuel de la Qisâriya nous apparaît, avec les autres signes de décadence que nous avons décrits, comme un irrémédiable recul pour l'institution. Ainsi la criée publique semble peu faite pour résister au bouleversement des faits nouveaux.

Fès, traditionnellement, était le grand marché de redistribution du Nord du Maroc : le rôle lui est disputé, depuis la paix française, par la multitude des petits marchés campagnards, et même par Casablanca. Fès traditionnellement était le grand centre de transformation des matières premières d'origine agricole : peaux, laine, argile, bois, dont elle confectionnait, à l'usage des clientèles citadines et bédouines, cuirs, tissus, poteries, coffres et outils.

Tout autre est à présent le circuit, l'article importé tend à l'élimination de l'article local sur son propre terrain. Il a déjà conquis, en 1939, le marché du tissu fin (chemises

d'hommes, soieries, lingeries) et menace celui de la chaussure.

La seule conquête nouvelle, celle de l'exportation d'objets « marocains », de curiosités et d'articles de bazars, pour considérable qu'elle soit, ne saurait à aucun moment de l'avenir assurer à tout ce monde de 15.000 familles la cinquantaine de millions annuels de gains ou de salaires, qui lui est nécessaire pour vivre.

Le problème du maintien de la criée se ramène à celui du maintien de l'artisanat, lequel est à vrai dire le problème central de Fès.

L'effectif corporatif — et des seules corporations de producteurs — est d'environ 15.000 familles. Si l'on y ajoute celui des corporations de vente artisanale, très proches socialement, on atteindrait 20.000 : les trois quarts de la cité.

Un énorme effort est poursuivi depuis deux ans, sous l'impulsion personnelle du général Noguès, pour arrêter l'artisanat au bord de la catastrophe. Nous n'en dirons rien, sinon qu'il procède enfin d'une exacte compréhension du problème dans ses proportions et toute sa complexité. Il semble que l'institution de la criée publique, liée au marché intérieur, survivra ou même s'étendra, dans la mesure où l'artisanat pourra conserver, ou même récupérer, celui-ci.

Pour conclure, nous voulons faire simplement ressortir que notre étude paraît avoir rempli le programme que nous nous étions assigné au moment de l'aborder. Sans insister ici sur son aspect islamolique, eu égard à la publication où elle paraît, nous tenons encore une fois à dire que, à notre avis, des études inductives de la nature de la nôtre doivent constituer un complément nécessaire aux recherches théoriques : elles en tracent les limites; elles en éclairent la portée et la nature.

G.-H. BOUSQUET et J. BERGUES.

LES PROBLÈMES DU COTON AMÉRICAIN A LA VEILLE DE LA GUERRE

I. — La situation présente.

Rarement, même durant la guerre de Sécession, même aux jours sombres de 1932, la situation du marché du coton américain aura été plus mauvaise qu'à l'heure actuelle [1]. Le gouvernement lutte à coup de centaines de millions de dollars pour garder aux planteurs un revenu à peine suffisant, tandis que les stocks s'accumulent et que les exportations sont tombées au niveau le plus bas depuis soixante ans. Cet état de choses donne naissance à l'un des déséquilibres internes les plus graves dont souffrent les Etats-Unis, qualifié justement par Roosevelt de « problème économique national n° 1 » : l'appauvrissement des Etats du Sud, producteurs de coton.

La situation actuelle est donc une situation de crise aiguë, qui se manifeste dans l'état des stocks, des prix, des marchés à terme et des exportations.

Le stock mondial de coton américain dépasse aujourd'hui 14 millions de balles, dont 11.446.000 aux Etats-Unis et 2.206.000 à l'étranger, d'après les derniers chiffres officiels se rapportant à la campagne 1938-1939 [2].

Pour la campagne 1937-1938, les chiffres correspondants sont 4.387 et 1.848, respectivement. En d'autres termes, le stock a doublé d'une année à l'autre, et il est actuellement plus que le double de la consommation annuelle moyenne de l'Amérique. Jamais le monde n'a vu une telle accumulation de coton américain.

Il s'en faut de beaucoup que les cotons de provenance étrangère s'amassent de même façon. Le stock mondial de cotons autres que les cotons américains est passé de 7 mil-

1. Ecrit en août 1939.
2. *Release of March 31, Agricultural Adjustment Administration.*

lions 531.000 balles en 1937-1938 à 8.735.000 balles en 1938-1939.

En même temps on assiste à un déplacement des stocks de coton américain, qui affluent dans la métropole, tandis qu'ils diminuent à l'étranger[3] :

2.003.000 balles au 1er janvier 1939;
2.881.000 balles au 1er janvier 1938;
3.060.000 balles, moyenne annuelle 1934-1938.

C'est la preuve que les filatures étrangères épuisent leurs réserves de coton américain et l'indication d'une source potentielle de demande.

Le fait remarquable est que ces stocks énormes ne sont pas constitués de coton « libre », librement accumulés par le commerce et les producteurs, mais de coton sur lequel le gouvernement fédéral a consenti des prêts et possède une option.

Au 16 février 1939, 11.127.354 balles étaient ainsi engagées; actuellement, ce sont 11.400.000 balles, soit 81 p. 100 du stock mondial, et 97 p. 100 du stock américain. Ces chiffres disent l'ampleur de la politique de prêts du gouvernement, qui détient en fait la totalité des réserves, nous verrons plus loin dans quelles conditions.

Dans le même temps où les stocks s'accumulaient, les prix tombaient. Depuis le début de la campagne 1938-1939, le prix a avoisiné 8 cents la livre. La moyenne de 1937-1938, déjà désastreuse, avait été de 8,66[4]. Trois années seulement : 1914, 1931 et 1932 ont vu le coton moins cher. En 1936, il valait encore 12.3 cents, et 18 cents en 1928-1929. La chute est sévère.

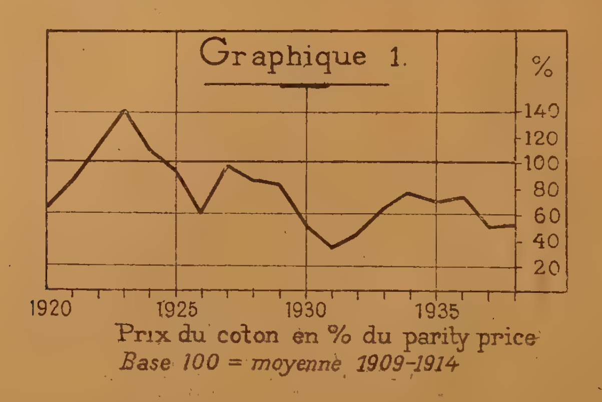
Il importe toutefois de faire ici quelques réserves sur la signification de ces chiffres de prix. En effet, il n'y a pas *un* prix *du* coton américain, mais des prix divers de qualités variables. La récolte annuelle se compose de fibres de longueurs, de qualités, de couleurs différentes, ce que traduit la classification en grades. Par raison de simplicité, la statistique enregistre comme prix représentatif celui de la qua-

3. *Report of the New-York Cotton Exchange Service.*
4. *Agricultural Outlook Chart* 1939-*Cotton, U. S. Dept of Agricult.* Ces prix se réfèrent au Middling 7/8 inch, moyenne de dix marchés.

lité et de la longueur la plus fréquente. Mais la proportion des diverses qualités et leurs prix respectifs varient fortement d'une année à l'autre, affectant d'autant la valeur moyenne *du* coton. Ceci dit, il n'en reste pas moins que les ordres de grandeurs sont pleinement significatifs.

Le prix actuel est insuffisant, comparé aux prix antérieurs et aux prix de revient.

Le niveau présent est loin de ce que les Américains appellent le *parity price*. Le *parity price* est un prix équivalant à celui de la période de base 1909-1914, compte tenu de la variation du pouvoir d'achat des revenus agricoles.



Prix du coton en % du parity price
Base 100 = moyenne 1909-1914

Cette parité est le but éternel des revendications des fermiers américains, le mot qui ramasse toutes les aspirations égalitaires d'une classe agricole se sentant exploitée par l'industrie et la finance.

L'*Agricultural Adjustment Act* de 1938 a donné corps à ce but, en déclarant que la politique du Congrès était de garantir autant que faire se peut le *parity price*.

Ce dernier est fonction du prix moyen du coton durant la période août 1909-juillet 1914, et du prix des produits achetés par les fermiers, ainsi que de l'intérêt des dettes foncières, des impôts fonciers, des tarifs de transport.

Le graphique n° 1 montre l'évolution du prix du coton, en p. 100 du *parity price*.

Comparé aux prix de revient, le prix de vente n'est guère

plus favorable. D'après le *Bureau of Agricultural Economics* [5], le coût de production par acre a été de :

27,13 dollars en 1936;
31,26 dollars en 1937;
27,32 dollars, moyenne annuelle 1926-1935.

Dans le même temps, le prix de vente diminuait de moitié.

Il existe un indice du coût de production du coton. Cet indice, dont la base se réfère à la période 1910-1914, la même que celle du *parity price*, est passé de 80 en 1933-1934 à 104 en 1938-1939.

Le coût de production est donc à la parité, mais le prix de vente est à 52 p. 100 de la parité.

Si l'on tient compte. non seulement du prix, mais de la valeur de la récolte, le tableau apparaît un peu moins catastrophique. Or. pour apprécier justement la situation économique des planteurs, il est préférable de mesurer la valeur globale de la récolte, qui dépend à la fois du prix et du volume vendu.

Voici la valeur des récoltes des dix dernières années (en dollars) [6] :

1929-1930	1.391.000	
1930-1931	752.000	
1931-1932	526.000	
1932-1933	464.000	
1933-1934	858.000,	dont 179.000 paiements gouvt.
1934-1935	850.000,	dont 115.000 paiements gouvt.
1935-1936	855.000,	dont 160.000 paiements gouvt.
1936-1937	987.000,	dont 82.000 paiements gouvt.
1937-1938	981.000,	dont 63.000 paiements gouvt.
1938-1939	866.000,	dont 266.000 paiements gouvt.

On notera tout de suite que :

1° La valeur actuelle est presque le double de celle du fond de la crise, en 1932-1933;

2° Elle est néanmoins à peine supérieure à la moitié de la récolte moyenne des années 1920-1921 à 1929-1930 : 1.369,9 millions de dollars;

5. Cf. tableau XXXV : *Release of March 31 1939, Dept of Agric, A. A. A.*
6. Cf. tableau I de *Statement of Secretary H. A. Wallace before the Senate Committee of Agriculture, Release of March 2, 1939, Department of Agriculture, Washington, D. C.*

3° Une part considérable de la valeur de la récolte est constituée depuis 1933 par les paiements divers du gouvernement fédéral. Pour la campagne 1938-1939, ces paiements atteignent la proportion énorme de 30,7 p. 100 de la valeur totale.

Rapprochant maintenant les deux faits essentiels mis en évidence par ces chiffres : le volume des stocks détenus par le gouvernement et la proportion des subsides à la valeur réelle de la récolte, il saute aux yeux que le marché du coton américain est artificiel, reposant presque en entier sur l'intervention gouvernementale.

Un trait essentiel manque encore à cette description.

Quoique insuffisant pour les producteurs américains, le prix du coton américain est trop élevé pour le marché mondial, ce qui paralyse l'exportation.

Ici encore, il faut préciser le sens des mots marché mondial et prix mondial. Nous avons vu tout à l'heure qu'il était inexact de parler d'un prix du coton américain. A plus forte raison, il n'y aurait pas de sens à parler *du* prix mondial *du* coton.

Il existe seulement des cotons indiens, égyptiens, péruviens, brésiliens, pourvus chacun de qualités techniques particulières, et substituables dans une mesure limitée. Les prix de ces cotons sont entre eux dans des relations assez stables, mais non fixes. Dire que le coton américain est au-dessus du prix mondial signifie que le prix des diverses sortes américaines dépasse le rapport moyen au prix des cotons étrangers correspondants.

Telle est en ce moment la situation :

Prix en p. 100 de l'*American middling 7/8 inch.*

	INDIAN OMRA N° 1 *fine*	EGYPTIAN UPPERS F. G. P.	BRASILIAN SAO-PAULO FAIR
Moyenne 1920-1929	78,7	126,1	95,9
Janvier 1938	78,3	126,7	100,0
Janvier 1939	69,0	113,9	95,2

La hausse relative du coton américain est donc récente, mais elle est brutale. Le niveau actuel est le plus élevé qui ait été atteint depuis la fin de la guerre, à quelques accidents

de récolte près. Mais cette fois la cause est différente : le coton américain est cher par rapport à tous ses concurrents à la fois, non parce qu'il est rare ou très demandé, mais parce que le prix en est artificiellement soutenu.

La situation des exportations. — Le marché extérieur est primordial pour le coton des Etats-Unis. Durant plus d'un demi-siècle, les Etats-Unis ont exporté plus de 50 p. 100 de leur production. C'est dire la sensibilité du marché au mouvement des exportations.

Or celles-ci, en recul presque constant depuis 1931-1932, viennent de subir en 1938-1939 une chute catastrophique.

De 10.927.000 balles en 1926-1927 (record d'après guerre), à 8.708.000 balles en 1931-1932, les exportations sont passées à 3.500.000 balles en 1938-1939 (chiffre provisoire).

La chute verticale a commencé en septembre 1938, en même temps que la hausse relative du coton américain par rapport aux cotons étrangers, et par rapport aux mois éloignés sur le marché à terme. Cette chute peut s'expliquer jusqu'à un certain point par des facteurs temporaires : stocks de coton étranger considérables au début de la saison, politique systématique d'achats au jour le jour de la part des filateurs étrangers, etc.

Mais le fait apparaît plus grave si on le replace dans la diminution de la part *relative* des exportations américaines, phénomène de longue durée cette fois.

Alors que, de 1920 à 1929, la part du coton américain consommée sur les marchés étrangers était de l'ordre de 45 p. 100, elle n'était plus que de 23,11 p. 100 en 1936-1937, de 25,69 p. 100 en 1937-1938 [7]. La part de 1938-1939 sera peut-être de l'ordre de 15 p. 100.

Par le fait de la concurrence étrangère, accrue en quantité et aussi améliorée en qualité, les débouchés extérieurs du coton américain disparaissent. Il s'agit là sans doute d'un mouvement destiné à s'amplifier, beaucoup plus qu'à se renverser, comme certains le pensent aux Etats-Unis.

Il serait très instructif d'analyser dans le détail l'évolu-

7. Cf. p. 11, *Agricultural Outlook Charts* 1939-Cotton.

tion des exportations vers les différents pays. Faute de place, bornons-nous à quelques indications et à un graphique (n° 2).

Pour le Royaume-Uni, autrefois le meilleur client des Etats-Unis, les importations ont diminué de 600.000 balles depuis 1930, dont 400.000 ont été déplacées par des entrées d'autres pays, surtout l'Inde et le Soudan anglo-égyptien.

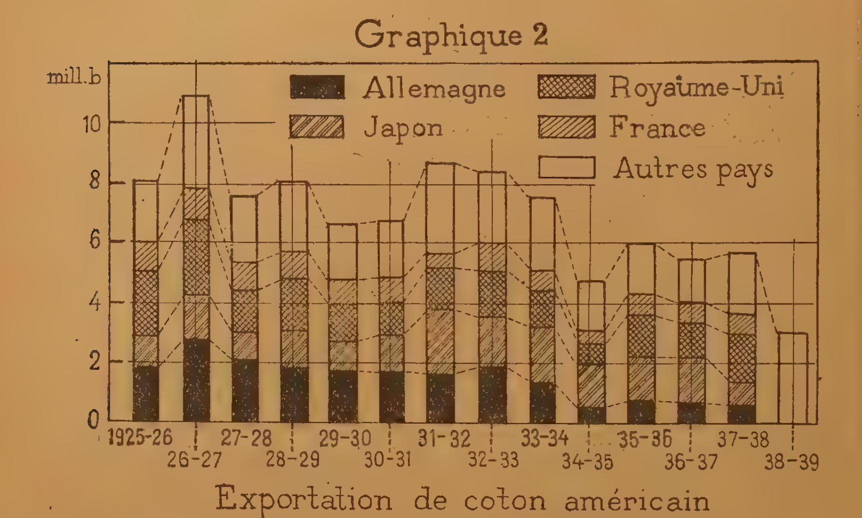


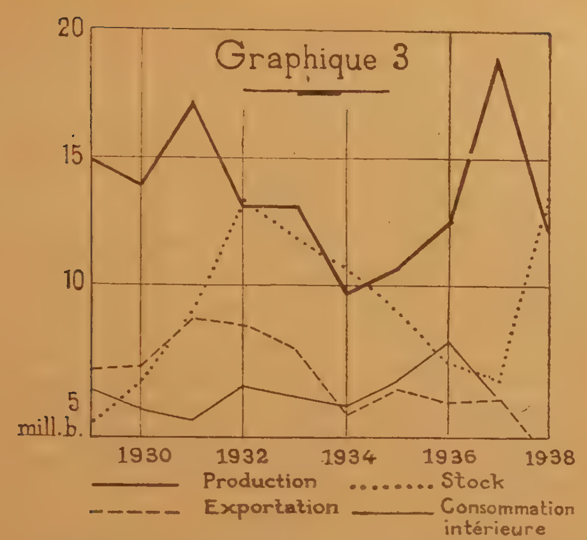
Diagramme des exportations.

Les importations allemandes de coton américain ont été, en 1938, inférieures de 1.236.000 balles à celles de 1933, dont près de la moitié ont été remplacées par des importations d'Amérique du Sud.

Pour le Japon, diminution de 890.000 balles entre 1937 et 1938, plus que compensée par des arrivages de l'Inde, d'Egypte et d'Amérique du Sud.

Les importations françaises et italiennes ont diminué d'environ 300.000 balles chacune, presque sans substitution.

L'ensemble de la situation du marché, telle qu'elle vient d'être décrite, est résumée dans le graphique n° 3 :



Production, consommation, exportation, stocks.

II. — Les causes de la situation actuelle.

Les causes sont bien entendu multiples. S'il est assez simple de les analyser, il est bien plus délicat d'attribuer à chacune sa part de responsabilité. Nous nous y essaierons cependant dans la mesure du possible.

La situation présente remonte à trois ordres de causes bien distinctes :

1° Une cause accidentelle d'abord, qui est la récolte record de 1937-1938 (c'est-à-dire celle qui est arrivée à maturité durant l'été 1937, et a été écoulée entre le 1er août 1937 et le 31 juillet 1938).

Cette année-là a vu une récolte américaine de 18 millions 946.000 balles, la plus forte de toujours [8].

Il s'agit bien là d'un accident, dû à un temps exceptionnellement favorable, puisque l'acréage n'avait été que de 34.001.000 acres, ce qui est dans la moyenne de l'après-guerre. Par contre, le rendement avec 266,9 livres par acre a battu tous les records précédents de loin, le plus fort ayant été 216,4 en 1914.

8. Balles de 478 lbs nettes.

Toutefois, ce rendement exceptionnel n'est peut-être pas sans rapport avec la politique gouvernementale; en effet, les mesures de restriction de la production ont eu pour effet de détourner vers d'autres cultures les terres les moins fertiles, donc d'élever le rendement moyen des terres laissées en coton. Ce point mériterait une étude plus attentive.

2° Le deuxième ordre de causes est l'économie dirigée du coton, la politique agricole suivie par le gouvernement fédéral depuis 1933. Nous insisterons tout particulièrement sur cette politique, car elle est assez mal connue en Europe, et aussi très controversée.

3° Enfin des changements structurels impriment des mouvements de fond de même sens que les difficultés présentes; ils tendent aussi à la perte des débouchés du coton américain.

Les méthodes de l'économie dirigée du coton. — Depuis 1933, la législation qui régit le marché du coton a subi des changements fréquents, au gré de la situation technique et des avatars judiciaires du *New Deal* (condamnation de la législation agricole par la Cour suprême en 1936, Décision *Hoosac Mills*, 6 janvier 1936).

En ce qui concerne le coton, elle est aujourd'hui dans un état de grande confusion. Les principales lois qui constituent le *National Farm Programm* sont :

l'*Agricultural Adjustment Act* du 16 février 1938;
le *Soil Conservation and Domestic Allotment Act* du 29 février 1936;
certaines parts de *Agricultural Adjustment Act* de 1933 modifié en 1935;
enfin diverses lois de finances prévoyant des crédits.

Le but principal de cette législation est d'assurer le maintien des prix, accessoirement de conserver la fertilité du sol.

Les moyens comportent : d'une part, la réduction et l'aménagement de la production; d'autre part, un système semi-étatique de prix, les deux étant liés étroitement, comme nous allons le voir en démontrant le mécanisme des prix.

Celui-ci comprend trois éléments : le prêt, le *conservation* ou *benefit payment*, et le *parity payment*.

Le prêt est la clef de voûte de l'édifice.

D'après la section 302-*c* de l'*Agricultural Adjustment Act*, la *Commodity Credit Corporation* est autorisée à consentir des prêts aux planteurs, à condition que le prix du *Middling* 7/8 ait baissé au-dessous de 52 p. 100 de la parité, ou que la prévision de récolte au mois d'août excède la consommation et les exportations annuelles moyennes.

Les bénéficiaires du prêt sont, en principe, les seuls fermiers qui participent à l'ensemble de mesures constituant le programme du coton, ceux que l'on appelle les coopérateurs. Toutefois, lorsque le contingentement de la récolte est appliqué, et c'est le cas actuellement, les non-coopérateurs sont également admis au bénéfice du prêt, mais dans une mesure réduite (Cf. sect. 302-*c*).

Les prêts sont consentis, soit directement par la *Commodity Credit Corporation*, agence étatique, soit par les banques et instituts de crédit privés. Ces derniers peuvent escompter les billets auprès de la C. C. C., à leur valeur nominale accrue des intérêts à 2,50 p. 100.

Bien entendu, le coton engagé doit être stocké dans un entrepôt approuvé, classé et représenté par un warrant régulier.

Le prêt est consenti au taux net de 4 p. 100, pour une durée d'un an, mais renouvelable indéfiniment, et sans obligation finale pour l'emprunteur de rembourser. L'emprunteur est libre à tout moment de retirer son coton, moyennant paiement du principal et des intérêts.

Après la fin de la période initiale du prêt, la *Commodity Credit Corporation* a le droit de vendre le coton, mais les bénéfices ou les pertes sont alors pour elle; jusqu'à présent, la C. C. C. a eu pour principe de ne jamais vendre au-dessous du coût : montant du prêt initial plus intérêts et frais de stockage.

Le montant du prêt, d'après la loi, ne doit pas être inférieur à 52 p. 100, ni supérieur à 75 p. 100 du *parity price*. Il est fixé au début de chaque campagne par la C. C. C. sur recommandation du secrétaire et avec approbation du président.

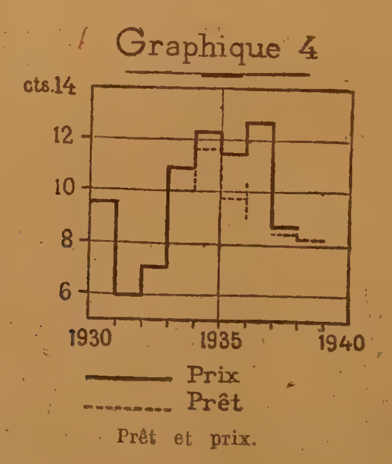
Pour la campagne 1938-1939, le prêt a été fixé à 8,30 cents

la livre, pour le *Middling* 7/8. Le montant est d'ailleurs différencié selon les grades; l'échelle est très complexe et s'étend d'une prime de 245 points pour le *White good middling and better* 1-1/8, à une réfaction de 290 points pour le *Yellow stained, good middling,* 13/16. Cette différenciation est une innovation de 1938.

Le rôle économique du prêt dépend entièrement du niveau fixé. En effet, l'annonce du niveau du prêt vers la fin août équivaut à la fixation d'un prix minimum pour la récolte. Si le prix du marché est supérieur au prêt, le producteur vendra sur le marché libre. Si le marché descend au-dessous du prêt, le producteur préférera engager son coton; ce qu'il fera sans hésitation, puisqu'il sait ne pas être obligé de rembourser.

En somme, le gouvernement ouvre un débouché illimité à la récolte nouvelle, à un prix fixé d'avance. Le prêt glisse comme un plancher sous le prix de marché, et l'empêche de s'enfoncer; nous verrons qu'il empêche du même coup le coton de se vendre, mais ceci est une autre histoire.

Le diagramme n° 4 illustre cet effet du prêt, en rapprochant le niveau du prêt du niveau annuel moyen du prix pour les cinq dernières années.



Prêt et prix.

Ce procédé de soutien des prix est comme un remède énergique, qui peut guérir ou tuer vite. Il a sa place, comme levier temporaire, dans une action qui vise à l'élévation des

prix. Mais s'il ouvre en permanence un débouché à un prix supérieur à celui accepté par les producteurs des pays concurrents, il entraîne deux effets déplorables : l'accumulation des stocks sous le prêt du gouvernement et la fin des exportations.

C'est bien ce que prouve l'histoire du prêt américain. Le prêt de 10 cents accordé en 1933 a rempli sa mission, qui était de permettre au producteur d'attendre la hausse des prix, provoquée non par le prêt lui-même, mais par d'autres mesures comme la dévaluation, le contrôle de la production, etc. Dans ce cas, c'est le producteur pressé d'argent qui est mis à même de bénéficier des mesures gouvernementales, au lieu du spéculateur.

La preuve de ce succès est qu'à l'heure actuelle tout le coton du prêt de 1933 a été vendu.

Par contre, il reste dans les stocks de la C. C. C. une bonne partie du prêt de 1934, et la quasi-totalité des prêts de 1937 et 1938.

Pour juger le fonctionnement du prêt, on rapprochera le tableau suivant du graphique n° 4 [9] :

ANNÉE DU PRÊT	TAUX PAR LIVRE	MONTANT TOTAL DU COTON ENGAGÉ	STOCK RESTANT (16 févr. 1939)
	Cents	*Balles*	*Balles*
1933-1934	10	2.345.747	»
1934-1935	12	4.473.951	1.666.350
1935-1936	10	114.519	»
1937-1938	9	5.580.599	5.187.467
1938-1939	8,3	4.296.152	4.273.537
TOTAL		16.811.008	11.217.354

Cette politique de prêts est coûteuse. Les fonds appropriés à la *Commodity Credit Corporation* pour 1938 se montent à 100 millions de dollars. Le coût annuel du stockage du coton gouvernemental est de 45 millions. Il faut ajouter la perte comptable sur le coton des prêts anciens, actuellement invendable. L'addition n'a pas été dressée, mais elle est certainement forte. Le coton de 1934 par exemple, acheté 12 cents,

9. Cf. tableau XXXIV, *Release of March 31, op. cit.*

en vaut actuellement 16 environ, avec les frais de stockage. S'il fallait le liquider au cours présent, la perte serait de près de 70 millions de dollars.

Cette considération s'ajoute aux précédentes pour montrer que la politique actuelle du prêt ne peut plus durer longtemps. L'instrument a été détourné de son emploi normal, et il ne sert actuellement qu'à retarder et à aggraver une échéance inévitable. L'aveu en a été fait par le secrétaire Wallace dans les termes suivants :

« Il doit être évident à toute personne réfléchie, que continuer le prêt sur le coton sans faire quelque chose pour accroître les exportations signifierait simplement le suicide pour le Sud. Une telle politique entraînerait la ruine de tout le programme agricole et poserait de graves problèmes sociaux et économiques à la nation tout entière. »

Le « *conservation* ou *benefit payment* » est, à la différence du prêt, un versement d'argent définitif. Il représente, en principe, une compensation accordée au fermier pour l'adoption de cultures dites améliorantes (*soil conserving*) et de techniques agricoles destinées à sauvegarder et améliorer la fertilité du sol : drainages, reboisement, amendements, etc.

Pour comprendre la raison d'être de ces paiements, il faut remonter quelque peu l'histoire de la législation agricole américaine. On sait que le premier *Agricultural Adjustment Act* de 1933, destiné à relever les prix agricoles, reposait essentiellement sur un plan de restriction de la production. La production souhaitable et les surfaces à mettre en culture étaient estimées pour les principales denrées; cette surface optimum était ensuite répartie entre tous les producteurs agricoles du pays, chacun d'eux se voyant fixer un *acreage allotment*. Tous les producteurs qui s'engageaient à ne pas dépasser leurs *acreage allotments* recevaient en échange des *benefit payments*. Ceux-ci constituaient donc une prime destinée à induire les fermiers à participer au plan, puisque la participation était volontaire.

Lorsque la Cour suprême condamna l'*Agricultural Adjustment Administration* en 1936, elle déclara justement inconstitutionnel ce contrôle même volontaire de la production. Pour tourner la condamnation judiciaire, l'Administration

inventa peu après le *Soil Conservation and Domestic Allotment Act*. Son but officiel est de conserver les ressources agricoles du pays, en détournant une partie du sol des cultures épuisantes vers les cultures améliorantes.

Mais, par un hasard heureux, les cultures épuisantes se trouvèrent être justement celles dont le prix était bas et les stocks excessifs; la Cour suprême en fut très étonnée, mais n'osa point s'aventurer dans des discussions agronomiques.

En échange de leur bonne volonté, les fermiers reçurent des paiements, nommés cette fois *conservation payments*.

A la fin du compte, pas grand chose n'est changé. Le nouvel Act de 1938 a repris les dispositions de celui de 1936. Grâce à ce « truc », l'Administration contrôle étroitement la production du coton, ou plutôt les superficies cultivées, car nous avons vu que le rendement fait preuve d'indépendance.

Les *conservation payments* ont assez d'attrait pour faire participer au plan 92 p. 100 des planteurs. Ceux-ci ont détourné 8.054.000 acres de la culture du coton en 1937-1938, sur un total de 34.471.000. Le procédé est donc efficace, mais il est coûteux.

Pour l'année 1938, 136 millions de dollars ont été distribués aux planteurs de coton sous forme de *conservation payments*.

Les crédits de 1939 prévoient un subside de 2 cents par livre, ce qui entraînera une dépense de 100 à 150 millions, selon l'importance de la récolte.

Aux sommes ainsi dépensées correspond un accroissement de revenus supérieur pour les planteurs. En effet, ces subventions ont pour contrepartie une réduction de la production, qui contribue sans nul doute au maintien des prix. Dans la mesure, impossible à peser, où il en est bien ainsi, le *conservation payment* apporte une contribution active au soutien du marché.

Il se distingue en cela du *parity payment*, lequel représente un pur don gratuit, sans contrepartie d'aucune sorte, sauf électorale.

Nous avons vu ce qu'était le *parity price* et la notion corrélative de *parity income*. La section 303 de l'A. A. A. déclare que, si les crédits nécessaires sont votés, le secrétaire sera

autorisé à distribuer des *parity payments* aux producteurs de coton et d'autres produits agricoles, pourvu qu'ils soient participants au programme. Les formules de répartition entre les produits, puis entre les producteurs, sont, selon l'habitude, très compliquées.

Les fonds doivent permettre au producteur de recevoir une proportion du *parity price* aussi grande que possible. Atteindre intégralement ce but est évidemment chimérique, bien que les sommes allouées soient considérables.

En 1938-1939, 130 millions ont été alloués au seul coton.

En 1939-1940, il sera distribué 225 millions de dollars pour tous les produits agricoles. Cette somme énorme a été accordée par le *Work relief bill*, ce qui montre bien son caractère de subside, et presque d'assistance publique.

Elle permettra de donner 1,6 cents par livre aux planteurs de coton, portant le total des paiements de l'Etat à 3,6 cents par livre.

Soulignons pour terminer comment ces trois pièces du système des prix : prêt, *conservation payment* et *parity payment*, s'articulent au plan de contrôle de la production.

En cas de récolte excessive, le secrétaire peut demander l'établissement de contingents (*marketing quotas*), pour limiter l'écoulement de la récolte. L'ensemble des producteurs décide alors à la majorité des deux tiers. Mais si un tiers se prononce contre, le prêt est supprimé pour toute la campagne, laissant le prix à lui-même. Premier moyen de persuasion.

Ensuite, le bénéfice du prêt, des *conservation* et des *parity payments* n'est accordé qu'aux producteurs qui se tiennent dans les limites de leur *farm acreage allotment*.

Par cet ensemble de conditions collectives et individuelles, le plan de réduction de la production devient la rançon obligatoire de l'aide gouvernementale.

Est-il juste alors de dénoncer, avec les adversaires de Roosevelt, la politique agricole de l'Administration comme la source des difficultés présentes ?

Nous ne le pensons pas. Il est certain que si l'*Agricultural Adjustment Administration* n'avait pas constamment poussé à la réduction des plantations, les acréages, la production,

donc les stocks, eussent été encore beaucoup plus considérables. Car c'est la tendance constante des planteurs d'étendre leurs propres cultures, et de compter sur les autres pour réduire la production.

En 1937, à la suite de la désorganisation du programme de contrôle par suite de la condamnation de la A. A. A., l'acréage s'accrut de 30.028.000 acres à 34.001.000.

A défaut de programme, sans doute aurait-on vu ces dernières années des acréages de 40 ou même 45 millions d'acres, comme de 1925 à 1930, et peut-être une récolte de 25 millions de balles en 1937.

Pour 1938-1939, l'acréage a été de 25.346.000 acres, le plus faible jamais enregistré par la statistique, et qu'il est impossible de réduire encore dans l'état actuel des choses sans ruiner complètement le Sud.

La politique de la production mise hors de cause, reste la politique des prix. Nous touchons ici au point névralgique.

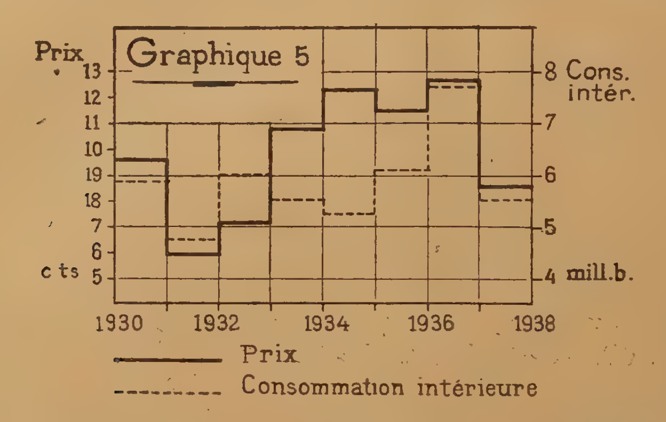
Puisque le prix du coton américain a été déterminé par le prêt, quel a été l'effet sur le marché de cette politique ?

Effets de la politique des prix sur le marché. — Lorsque le gouvernement américain s'est mis à diriger la production et le prix du coton américain, il comptait bien, en réalité, gouverner par là la production et les prix *mondiaux*, en raison de la proportion considérable du coton américain qui est exportée, et de la part prépondérante des Etats-Unis dans la production mondiale : encore 54,6 p. 100 en 1933; il était, de plus, confiant en sa force financière.

Cette illusion est clairement exprimée dans ces paroles du secrétaire Wallace (discours de Salina, Kansas, le 28 juin 1933) : « Nous voulons vendre à un prix qui nous permette de vivre, et produire seulement pour le marché qui accepte de payer ce prix-là. »

Cet espoir a été totalement déçu. Si la consommation intérieure s'est montrée docile, l'exportation, par contre, a réagi fortement à l'élévation des prix. Nous allons voir comment ce résultat pouvait être prévu en étudiant les caractéristiques des deux marchés et les lois qui les régissent.

Le graphique n° 5 montre à l'évidence que la consommation intérieure est inélastique. Elle n'est *pas influencée* par le prix, ou plutôt elle *varie* dans le même sens que le prix, tous



deux étant fonction de la situation économique générale. On a montré qu'il existe une corrélation étroite entre les indices de la consommation de coton et de la production industrielle[10].

10. Cf. p. 10, *Agricultural Outlook Chart 1939-Cotton.*

Consommation intérieure de coton américain.

Année commençant au 1er août.	1.000 running bales.
1920-1921	4.677
1921-1922	5.613
1922-1923	6.325
1923-1924	5,353
1924-1925	5.917
1925-1926	6.176
1926-1927	6.880
1927-1928	6.535
1928-1929	6.778
1929-1930	5.803
1930-1931	5.084
1931-1932	4.744
1932-1933	6.004
1933-1934	5.553
1934-1935	5,241
1935-1936	6.221
1936-1937	7.768
1937-1938	5.616

La consommation intérieure a atteint en 1936-1937 le niveau le plus élevé avec 7.768.000 balles, largement supérieur au maximum de la période de prospérité : 6.880.000 balles en 1926-1927.

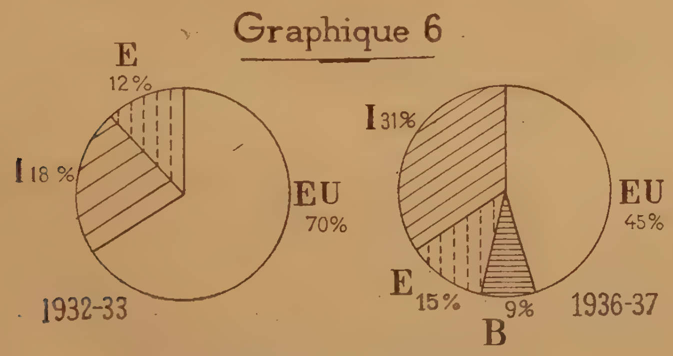
Durant la même période, par contre, la tendance de la consommation extérieure et des exportations a été déclinant.

Du maximum de 10.927.000 balles atteint également en 1926-1927, les exportations sont tombées à 5.440 en 1936-1937, et 3.500 en 1938-1939 (chiffre provisoire).

Nous allons prouver qu'il existe une relation étroite entre les exportations de coton américain et le niveau relatif des prix du coton américain et des cotons concurrents, principalement indien et égyptien.

Ces deux derniers partagent avec les Etats-Unis les exportations mondiales; le Brésil, nouveau venu, connaît depuis 1932 un développement formidable de ses exportations, passées de 2.000 balles en 1932 à 1.089.000 balles en 1937; il est maintenant au troisième rang des pays exportateurs.

Le diagramme n° 6 montre combien les exportations américaines ont cédé de terrain.



La comparaison des prix s'effectue en exprimant les prix annuels moyens des cotons indien et égyptien en p. 100 du prix américain.

Les sortes choisies sont le Middling 7/8 pour l'Amérique, l'Indien Oomra n° 1 fine, et l'Egyptian Uppers F. G. P.

Les rapports moyens pour la période 1920-1938 sont :

Indien, 76,0 p. 100;
Egyptien, 123,0 p. 100.

Nous considérerons ces rapports moyens comme normaux, exprimant la valeur relative attribuée aux cotons par les acheteurs, sur la base de leurs qualités techniques, indépendamment des variations accidentelles de l'offre.

Le graphique n° 7 présente la série des écarts à la moyenne des exportations américaines depuis 1920, et les déviations de la moyenne des rapports de prix définis ci-dessus.

On voit qu'il existe une corrélation certaine entre exportations et prix, surtout prix indiens, ce qui est normal, car le coton indien est plus facilement substituable que l'égyptien.

La même corrélation peut être mise en évidence par un procédé différent.

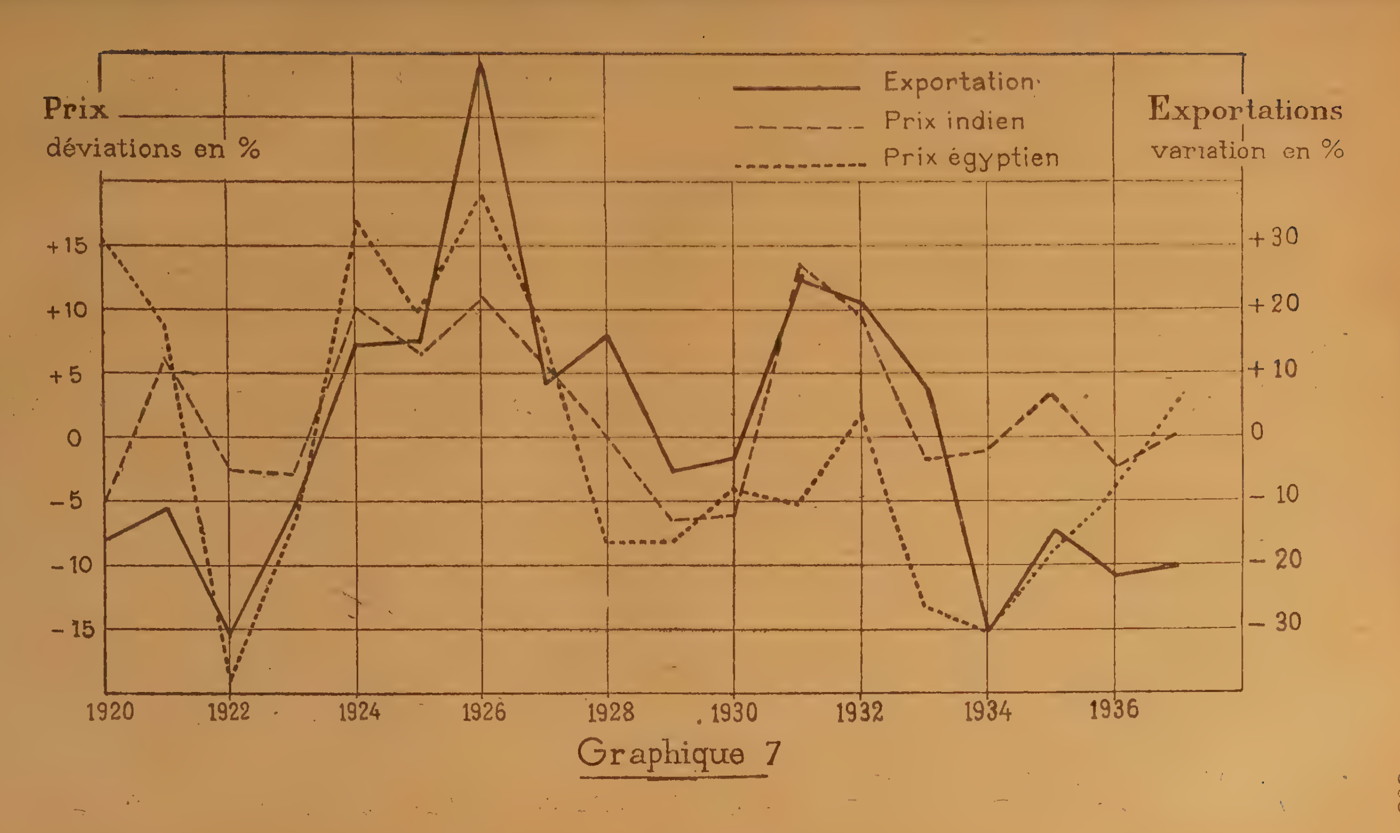
Le graphique n° 8 est le diagramme de corrélation entre le prix relatif du coton indien, toujours sous forme de déviations de la moyenne 1920-1937, et les exportations américaines. La dispersion obtenue est tout à fait satisfaisante.

Le diagramme n° 9 traduit la relation entre exportations américaines et prix relatif égyptien, les deux grandeurs étant exprimées en déviations de la moyenne. Le résultat est un peu moins satisfaisant, pour la raison déjà donnée, mais permet néanmoins de conclure à la même corrélation : les exportations américaines sont fonction du rapport prix étranger/prix américain.

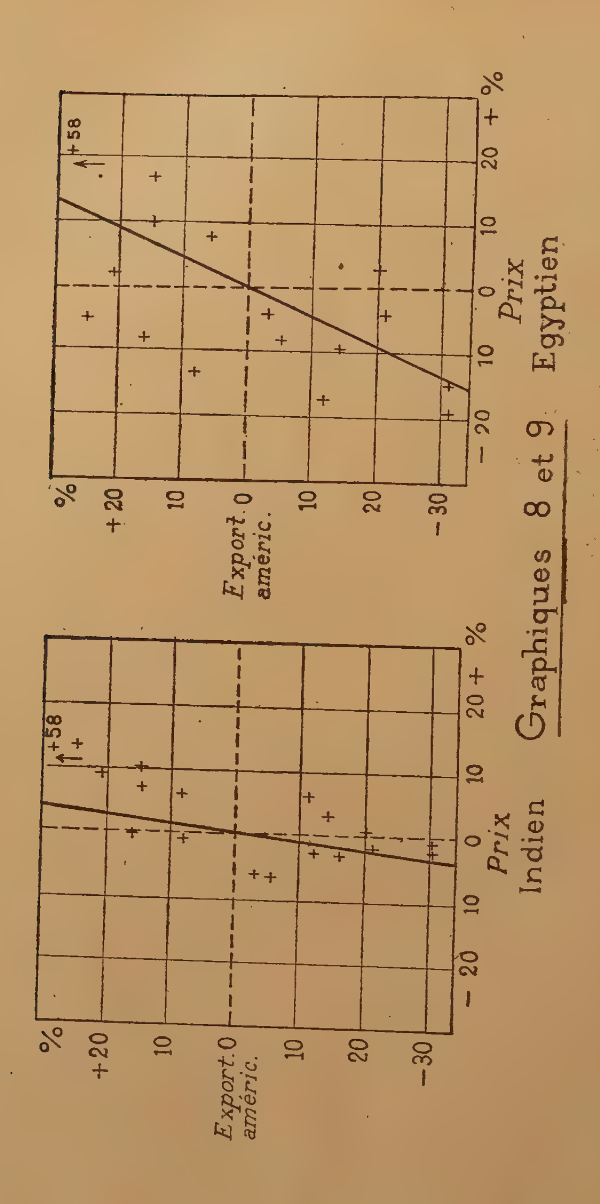
Examinons la situation actuelle à la lumière de ces résultats. Depuis octobre 1938, l'exportation américaine est tombée au niveau le plus bas depuis soixante ans. En même temps, la relation de prix est devenue très défavorable. Au 1er janvier 1939, le coton indien était à 69 p. 100, record de baisse, et l'égyptien à 113,9 p. 100, niveau supérieur à deux années seulement depuis la guerre.

Les chiffres correspondants de l'année précédente étaient de 77,1 p. 100 et 126,7 p. 100.

Nous en concluons que la chute des exportations en 1938-1939 et l'accumulation du coton sous le prêt sont les consé-


Prix
déviations en %
Exportation
Prix indien
Prix égyptien
Exportations
variation en %
+15
+10
+5
0
-5
-10
-15
+30
+20
+10
0
-10
-20
-30
1920
1922
1924
1926
1928
1930
1932
1934
1936

Graphique 7



Graphiques 8 et 9

quences d'un niveau de prix maintenu trop haut par l'artifice du prêt.

Une conclusion semblable, mais moins absolue, est valable pour la période 1933-1939.

Voilà dans quelle mesure il est correct d'imputer à la politique fédérale du coton les maux de la situation présente.

Il y a lieu de préciser maintenant les effets concourants dus au troisième ordre de causes déjà signalé : les transformations structurelles de la demande et de l'offre sur le marché mondial du coton.

Les transformations structurelles du marché mondial du coton. — Du côté de la demande, le coton américain perd du terrain par suite de la décadence de l'industrie cotonnière britannique, des tendances autarciques de plusieurs gros consommateurs, et de la concurrence de la rayonne.

Le Royaume-Uni a été de tout temps le meilleur acheteur de coton américain, dépassé à quelques reprises seulement par l'Allemagne. Ce coton était destiné surtout à l'industrie exportatrice des cotonnades; or cette industrie est maintenant dans un état aussi triste que le marché du coton. En 1938, elle a exporté 130 millions de sq. yrds. contre 1,9 mrd. en 1937 et près de 3 mrd. en 1929.

Résultat : perte de 400.000 à 600.000 balles pour le coton américain.

Cette perte n'a été qu'insuffisamment compensée par l'accroissement des exportations vers le Japon, concurrent heureux de l'Angleterre.

L'essor de l'exportation japonaise de cotonnades date de 1930. Après cette date, les importations de coton américain avaient crû considérablement, de 300.000 à 600.000 balles. Mais depuis 1936-1937, le début de la guerre de Chine et l'apparition des tendances autarciques, elles sont retombées à leur niveau antérieur, et n'ont guère de chances de s'en relever, car le Japon substitue le coton indien à l'américain, en attendant de le faire croître en Chine et en Mandchourie.

Le cas du Japon n'est pas isolé. Tous les autres pays à

tendance autarcique ont réduit considérablement leurs importations de coton américain, soit par réduction de la consommation, soit par développement de la production nationale.

L'Allemagne, le Japon, et dans une moindre mesure l'Italie sont les exemples types de la première méthode.

Dans tous ces pays, l'emploi du coton est limité. Au Japon, l'usage du coton est désormais interdit pour l'habillement des nationaux, et réservé aux besoins de guerre et à l'exportation.

L'Allemagne importait avant la guerre de 1914-1918 de 2 à 3 millions de balles des Etats-Unis, encore près de 2 millions en 1927, 208.000 balles seulement en 1938. La différence n'a été comblée que pour une faible part par des importations d'autres pays, c'est-à-dire que la perte des marchés des pays autarciques n'est pas due à la concurrence des prix; elle tient à une disparition volontaire de la demande, insensible à n'importe quelle mesure du gouvernement américain, parce que non gouvernée par des motifs économiques. Ce point mérite d'être mis en relief, car il oppose les changements structurels du marché, sans doute irréversibles, aux déplacements de débouchés dus à la concurrence de prix.

La même chose est vraie des pays qui s'efforcent à tout prix de satisfaire eux-mêmes leurs besoins en coton.

La Russie a quadruplé sa production de coton au cours des quinze dernières années. Elle absorbait de 200.000 à 500.000 balles autour de 1926; aujourd'hui 4.000 balles, néant.

La Chine présente une situation analogue, évidemment troublée par la guerre.

Enfin la demande de coton est, depuis 1920, soumise à la rude concurrence de la rayonne, du jute, du papier et d'autres matières encore.

La plus importante de beaucoup parmi ces matières est la rayonne. Le monde en a produit, en 1937, 1.818 millions de livres, équivalant à 4.278.000 balles de coton, correspondant à peu près au déficit de l'exportation américaine.

On sait que la rayonne fait au coton une double concurrence. Dans les pays à économie libre, comme les Etats-

Unis, elle remplace le coton dans la lingerie et le vêtement féminin, même à prix supérieur. A l'heure actuelle, le prix de la rayonne est presque aussi bas que celui du coton, après avoir baissé considérablement dans les vingt dernières années. Le fil de rayonne, qui valait à New-York 4,60 dollars la livre en 1920, est aujourd'hui à 0,62.

Dans ces conditions, somme toute défavorables de concurrence, la production américaine de rayonne a néanmoins crû de 10,0 millions de livres en 1920 à 341,9 en 1937.

Tout récemment, la rayonne vient même d'enlever au coton un usage industriel très important : la fabrication des armatures de pneumatiques d'automobile, qui absorbait plusieurs centaines de milliers de balles de coton annuellement.

Dans les pays autarciques, la concurrence de la rayonne est encore beaucoup plus vive, puisque imposée par l'Etat. On jugera de son importance par le tableau de la production de 1937 (en millions de livres)[11] :

Pays autarciques :		Pays libres :	
Japon	509,1	Etats-Unis	341,9
Allemagne	345,0	Angleterre	152,4
Italie	262,9	France	77,7
TOTAL	1.117,0	TOTAL	572,0

Il faut ajouter à la rayonne la laine de bois, dont l'Allemagne produit déjà 236 millions de livres, et bientôt la laine de verre que les Etats-Unis viennent d'adopter pour ses qualités de couleur et de brillant.

Il est bien probable que ces succédanés continueront à empiéter sur les débouchés traditionnels du coton.

Du côté de l'offre, le tableau est semblable.

Depuis longtemps déjà la production américaine croît à un taux moins rapide que la production étrangère. Depuis les années 1880, le taux décennal d'accroissement a baissé de 40 à 30 et 20 p. 100; il est aujourd'hui nul, sinon négatif.

Par contre, le taux de progression des pays étrangers s'est maintenu aux alentours de 40 p. 100, et tend à s'élever par suite de la mise en culture de territoires nouveaux : en

11. Extrait du tableau XXXVII, *Release of March 31*, *op. cit.*

Russie et en Chine après 1880, dans l'Ouganda, le Soudan, l'Argentine après 1920, au Pérou et au Brésil après 1930.

Ces pays nouveaux ont été au coton américain ce que l'Ouest américain fut au blé du Vieux-Monde.

L'expansion étrangère a été parfois stimulée par les gouvernements, soit par des primes, comme dans les colonies françaises, soit par la dévaluation, comme au Brésil.

Quel que soit le rôle de ces stimulants artificiels, en particulier de la politique de prix américaine dans les six dernières années, il n'est guère possible de douter que la production américaine doive à la longue perdre encore du terrain devant celle du reste du monde.

En résumé, tous les signes concourent à annoncer un avenir défavorable. L'Amérique doit, croyons-nous, se faire dès maintenant à l'idée que le coton cessera un jour d'être exporté, et dresser le plan de sa politique agricole en accord avec cette perspective désagréable.

III. — Remèdes proposés et possibles.

Ainsi, malgré six ans d'économie dirigée du coton, une situation de crise s'est développée, plus grave peut-être que celle de 1932; comme elle, elle appelle des remèdes immédiats; mais, de plus, elle ouvre le procès d'un plan, d'une politique étatique du marché du coton.

Faut-il, pour la résoudre, compléter le programme actuel par des mesures propres à remédier aux manifestations de la crise : chute des exportations et accumulation des stocks, ou bien changer totalement de course ?

Avant de répondre, il y a lieu de replacer le programme de l'Administration Roosevelt dans les courants d'opinion et d'intérêts qui se partagent le Sud.

En gros, deux tendances extrêmes divisent les « gens du coton ». Une première école est hypnotisée par le niveau du prix. Elle voudrait subordonner toute autre considération à celle-ci : élever le prix du marché intérieur par tous les moyens.

Cette école, qui a bien entendu l'oreille de la plupart des

planteurs ignorants, a pour chef parlementaire ce vieux démagogue qu'est le sénateur Smith, de la Caroline du Sud.

L'unité n'y règne pas sur le choix des moyens. Les uns réclament simplement la fixation du prêt à un niveau plus élevé; d'autres envisagent l'achat pur et simple par le gouvernement fédéral au *parity price*.

Les plus intelligents, ou les plus honnêtes, savent qu'une telle politique de prix exigerait en contrepartie une réduction radicale des plantations. Car personne de sain d'esprit ne peut croire que le gouvernement pourrait acheter longtemps un surplus annuel de mettons 8 millions de balles à 16,7 cents (*parity price*), ce qui coûterait quelque 640 millions de dollars.

Un tel prix entraînerait en effet la disparition immédiate des exportations. Quelle serait alors la conséquence pour le revenu des planteurs de coton ?

Admettons que la consommation intérieure puisse atteindre à ce prix 7 millions de balles. Cette récolte vaudrait 560 millions de dollars, soit 200 millions de moins que celle de 1938-1939, paiements compris. Or, dans l'hypothèse, les paiements gouvernementaux seraient évidemment suspendus. Il y aurait donc perte pour tous.

A l'opposé des fanatiques du prix, on trouve les zélateurs du volume.

Ceux-ci voudraient abandonner tout programme comportant réduction de la production, et faire confiance à l'augmentation du volume des ventes à l'intérieur et à l'extérieur pour accroître le revenu des planteurs.

Les avocats de cette politique ne sont pas difficiles à démasquer : ils ne sont autres, en effet, que les négociants, les transporteurs, les presseurs, bref tous ceux pour qui le volume du flux de coton signifie volume d'affaires, indépendamment du prix.

Reste à voir si le planteur profiterait aussi bien de cette « politique d'abondance ». A défaut de contrôle, il est probable que l'acréage de coton sauterait rapidement à 40 millions d'acres; ce qui, avec un rendement moyen, donnerait une récolte annuelle de 15 ou 16 millions de balles. Quels seraient alors la vente, les stocks et les prix ?

Personne ne peut le dire; mais le prix descendrait sans doute au niveau désastreux de 1932, 5 cents. Une telle récolte rapporterait alors au plus 400 millions de dollars. Où est l'avantage pour le planteur?

La première école fait fi des possibilités financières et de bien d'autres conditions. La seconde sacrifie délibérément le planteur. Entre les deux, le programme gouvernemental s'efforce de suivre « un raisonnable milieu », selon l'expression du secrétaire Wallace.

Nous reprendrons les propres termes des porte-parole de l'Administration pour définir ce qu'est ce programme. Il comporte six points :

1° Ajuster la production au niveau qui permette à la fois d'entretenir la fertilité du sol, et de produire assez de coton pour fournir aux marchés intérieur et extérieur les quantités demandées jusqu'ici;

2° Stimuler la consommation du coton par des mesures qui élèvent le niveau de vie de la nation;

3° Accroître la production de fourrages et de denrées destinées à la consommation domestique (dans les fermes du Sud, jusqu'ici exclusivement adonnées à la monoculture);

4° Avertir le monde que les Etats-Unis sont décidés à conserver leur part de l'exportation mondiale, et prévoir des paiements compensatoires aux planteurs coopérateurs, destinés à supplémenter le prix mondial;

5° User des prêts pour empêcher les débâcles de prix;

6° Imposer des contingents de vente (*marketing quotas*), avec l'approbation des planteurs, comme protection supplémentaire contre la surproduction.

Ce plan est sans doute le plus raisonnable qui puisse être dressé. A la différence des deux programmes extrêmes préconisés dans le Sud, il tient compte à la fois du niveau des prix et du volume de la récolte, et il est par là susceptible d'assurer aux planteurs un revenu supérieur, arrondi encore par les paiements gouvernementaux.

Aussi croyons-nous que seuls des adversaires politiques aveuglés par la fureur partisane peuvent réclamer l'abandon des principes directeurs de ce programme.

Mais il est vrai que ce programme est à longue portée; son

efficacité n'est assurée, pourrait-on dire, que « sauf accident ». Or l'accident est arrivé, nous l'avons vu, sous forme de la récolte de 1937 et de ses conséquences. Les mesures 5 et 6 du plan, que l'on a employées, ont reporté les difficultés, mais ne les ont pas résolues. Il faut maintenant trouver d'urgence une solution. C'est sur cette solution immédiate que portent actuellement les discussions passionnées, dans la presse américaine, dans les milieux techniques, les sphères gouvernementales et législatives.

Tout le monde est d'accord sur le but à atteindre : il faut exporter davantage, pour assainir le stock existant, et empêcher la récolte nouvelle, celle de 1939-1940, de s'accumuler sous le prêt.

L'exportation sera rendue possible par un système de prix différencié, comportant un prix extérieur égal au prix mondial, et un prix intérieur plus élevé.

L'exportation entraînera deux séries d'avantages.

Elle causera sans doute un relèvement du prix mondial après peu de temps. Cette affirmation peut paraître paradoxale. Comment la mise sur le marché des stocks américains serait-elle de nature à élever le prix ?

Ceux qui le prétendent se basent sur l'analyse du marché à terme. Ils soutiennent que le prix mondial actuel escompte cette liquidation, et lui attribue même un poids plus fort qu'elle n'aurait en réalité.

Il suffirait donc que la liquidation fût entreprise pour que le stock cessât de peser sur le marché. Cet argument renferme sans doute une part de vérité. Mais tout l'appareil statistique qui l'appuie ne peut faire mieux que d'apporter de simples conjectures sur l'allure ultérieure des prix.

Par contre, c'est un fait certain qu'un tel plan, combinant élévation des prix intérieurs et réduction des prix extérieurs, est apte à accroître le revenu global des planteurs.

Cette affirmation est susceptible d'une démonstration théorique sur laquelle nous insisterons, car elle aide à comprendre les principes économiques sur lesquels repose le plan envisagé.

Le mécanisme du plan repose sur un fait ou une loi fondamentale : l'élasticité de la demande extérieure est supé-

rieure à celle de la demande intérieure. Ce fait est traduit sur le graphique n° 10, où nous avons représenté les courbes de demande intérieure, I, et extérieure, E.

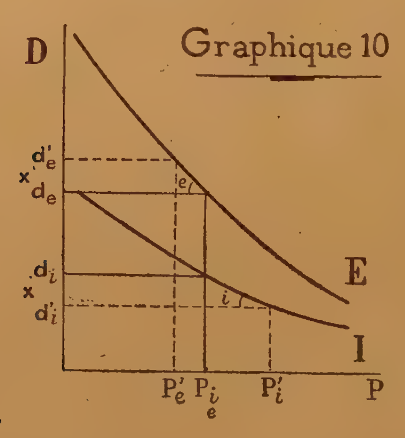
Précisons les données : soit une récolte de valeur V, vendue au prix unique p_i ($= p_e$) sur les marchés intérieurs (V_i) et extérieurs (V_e), de façon que :

$$V = V_i + V_e.$$

Si l'on soustrait du marché intérieur une quantité x, le restant d'_i étant vendu au prix p'_i autorisé par la courbe de demande I, pour porter cette même quantité x sur le marché extérieur, le total d_e étant vendu au prix p'_e exigé par la courbe de demande E, la valeur totale de la récolte $V' = V' + V'_e$ croîtra.

Il est facile de montrer qu'il en est ainsi, à condition que :

$$x < \frac{d_i \text{ tg } e - d_e \text{ tg } i}{\text{tg } i + \text{tg } e}$$ [12]



Ce résultat n'est valable que dans les limites où l'hypothèse est vérifiée, c'est-à-dire autant que la demande extérieure est plus élastique que la demande intérieure. Or, l'hypothèse est de nature statique, puisqu'elle fait état de deux courbes de demande.

12. Cette condition résulte immédiatement de l'inégalité

$$V' > V$$

ou $(p_i p'_i)\ d'_i \quad x.p'_e \quad > \quad x.p_i + (p_i p'_e)\ d_e.$

La solution dynamique suppose, de plus, que les courbes varient en satisfaisant constamment à la condition d'élasticité.

Enfin, le résultat cherché n'est atteint que si les possibilités théoriques d'utilisation des courbes sont exploitées entièrement en fait, c'est-à-dire pleine élévation du prix intérieur et pleine expansion de l'exportation.

Il n'est pas sûr que toutes ces conditions soient constamment réunies en pratique, mais c'est déjà beaucoup que la rectitude du principe soit une certitude.

Si l'accord est réalisé sur le but, les discussions continuent plus vives que jamais sur le choix des moyens. On assiste depuis six mois à l'éclosion de plans nombreux tendant à abaisser le prix du coton exporté au niveau du prix mondial, tout en maintenant le prix intérieur ou tout au moins le revenu des planteurs.

D'ailleurs, la plupart de ces plans ne sont pas entièrement originaux. Ils reprennent en grande partie des dispositions proposées après guerre, comme celles contenues dans le *equalization fee plan* connu comme le Mc Nary-Haugen bill de 1924, dans le *export debenture plan*, et le *domestic allotment plan*.

La principale différence est que les plans nouveaux font beaucoup plus largement appel aux fonds de la Trésorerie; le principe du *selfsupporting* n'y est même plus symboliquement honoré.

A tout seigneur tout honneur. Le Président Roosevelt, par une initiative retentissante, a proposé le 28 mars 1939 un système de primes à l'exportation destiné à permettre aux Etats-Unis de conserver leur juste part du marché mondial.

Dans ses grandes lignes, ce plan est analogue à celui qui est déjà en vigueur pour le blé. Le prêt serait maintenu, pour établir en somme un prix minimum intérieur. Les exportateurs de coton recevraient une prime exactement égale à la différence entre le taux du prêt et le prix mondial.

Les consommateurs étrangers achèteraient alors le coton américain à un prix mondial librement formé, comme s'il n'y avait ni prêt ni subvention. La prime ne ferait que cons-

tater l'opinion du marché, et se contenterait d'effacer la perte subie par l'exportateur. Elle n'interviendrait pas par elle-même dans la formation du prix, ne serait pas utilisée pour vendre le coton américain au-dessous de son prix, en un mot elle ne serait pas une mesure de dumping, mais une simple mesure compensatoire. Telle est, du moins, la doctrine officielle.

Ce plan a l'investiture de l'Administration. C'est celui qui a les plus grandes chances d'être adopté, car il a pour lui un atout de poids : aucune autorisation législative n'est nécessaire pour le mettre en vigueur, certaines dispositions de l'*Agricultural Adjustment Act* de 1938 y suffisant.

Dispositions d'ailleurs très vagues, et accordant au secrétaire de l'Agriculture des pouvoirs étendus, limités par la seule clause que le programme d'exportations doit porter sur un maximum de 7,5 millions de balles.

A l'opposé du projet de prime à l'importation, on trouve les divers plans de prime à la production. Certains de ces plans sont excessivement complexes. Mais les grandes lignes communes se ramènent à ceci : supprimer le prêt et laisser le prix du coton américain s'établir à son niveau naturel, déterminé par la libre concurrence entre demandes intérieure et mondiale, puis payer une subvention au producteur national. Ici, deux écoles bien distinctes divergent.

Les uns veulent que cette subvention soit payée par les fonds du Trésor, les autres par les consommateurs nationaux sous forme d'élévation du prix intérieur dont le produit serait attribué aux planteurs.

Dans le premier cas, il n'y a pas économiquement parlant différenciation des prix intérieur et extérieur; il y a seulement abaissement du prix à un niveau permettant l'exportation. La manne gouvernementale compense pour le producteur la perte de revenu subséquente. On se doute à quel prix.

Ainsi le bill introduit par le sénateur Smith prévoit une subvention de 5 cents par livre, ce qui, pour une récolte de 10 millions de balles, coûterait 250 millions de dollars. L'absurdité d'un tel chiffre est encore plus éclatante, si l'on songe que le coton n'est pas le seul produit agricole en détresse,

et qu'une telle appropriation provoquerait immédiatement des demandes semblables de la part des représentants parlementaires des autres régions intéressées.

Une variante de ce système consiste à réserver la subvention à une partie de la récolte de chaque producteur, à peu près proportionnelle à la fraction de la récolte consommée à l'intérieur. Le coût serait alors moindre pour les finances publiques, et le revenu du planteur inchangé, car l'accroissement du volume des exportations et de la production compenserait le morcellement de la subvention. Ce plan suppose, bien entendu, l'abandon de tout programme de contrôle de la production. Il s'apparente aux théories déjà exposées des partisans du « volume », avec quelque piment démagogique.

Dans le second cas, le consommateur national et non l'Etat doit faire les frais du système. Par un procédé quelconque, la différence entre prix intérieur et prix mondial est versée aux producteurs.

Voici quelques détails sur de possibles modalités. L'une fut en usage durant deux ans et demi, sous le premier *Agricultural Adjustment Act*, c'est la *Processing tax*.

La *processing tax* est levée, comme un impôt de consommation ou un impôt indirect, sur la première vente du produit. Il est admis que la pleine incidence de la taxe frappe le consommateur. Mais le produit, au lieu d'être versé au budget, sert à financer le programme agricole et ses différents paiements. En même temps, un système d'exonération joue pour les exportations.

Ce régime était complété par quelques mesures contre des fraudes faciles, comme l'importation de produits en cours de transformation (donc après le stade commercial soumis à la taxe), ou contre la concurrence de certains succédanés.

L'effet économique de la *processing tax* est donc d'établir un double prix, ce qui permet pour certains produits d'utiliser le phénomène de différence d'élasticité des marchés.

Au point de vue fiscal, elle a l'énorme avantage de permettre le financement des programmes agricoles sans appel au budget de l'Etat.

Une variante possible est le *certificate plan*, selon lequel

des certificats représentant un certain nombre de cents seraient distribués aux planteurs. Ceux-ci pourraient vendre ces certificats aux transformateurs de coton, soit directement, soit par l'intermédiaire d'un pool. Car les transformateurs seraient contraints d'acheter les certificats en même temps que la matière première.

Ce *certificate plan* échapperait peut-être au vice irrémédiable de la *processing tax :* la condamnation de la Cour suprême, mais ce n'est pas sûr. La différence n'est, en effet, que dans la présentation. Le système fondamental, celui de la *processing tax*, a toutes les faveurs de l'Administration. Il est simple et logique. Il a été appliqué avec grand succès durant deux ans et demi. Dans aucun de ses discours, le secrétaire Wallace ne manque de rappeler que l'Administration insiste pour qu'une source permanente de revenus vienne alimenter les crédits du *National farm programm*, et que la *processing tax* est pour cela le meilleur moyen.

Mais en cette matière l'exécutif est désarmé. Une nouvelle législation serait nécessaire, qui se heurte à la fameuse décision *Hoosac Mills* de la Cour suprême.

Cela explique que l'Administration se soit en définitive prononcée pour le plan de subvention à l'exportation, assez à contre-cœur, ainsi qu'en fait preuve le discours de Fort Worth, Texas, le 30 septembre 1938, dans lequel Henry A. Wallace rejetait catégoriquement les propositions de prime à l'exportation.

Pourquoi tant hésiter sur le choix de ces modalités du plan ? Il semble, en effet, que les résultats économiques du double prix établi par prime à l'exportation ou par subvention à la production doivent être semblables. Dans la première hypothèse, on aura par exemple un prix intérieur de 9 cents et un prix mondial de 6 cents; dans la seconde hypothèse, le prix sera de 6 cents à l'extérieur et de 9 cents pour le producteur et le consommateur nationaux. N'est-ce pas blanc bonnet et bonnet blanc ?

Nous allons justement montrer qu'il n'en est pas ainsi, que les implications apparemment secondaires des deux méthodes sont, en fait, très vastes.

Considérons d'abord les effets sur le système des prix.

S'il y a subside à l'exportation, le prix américain est décroché du prix mondial. La communication entre les deux marchés, intérieur et extérieur, n'est plus alors établie par le prix, mais par la prime à l'exportation.

Or l'effet précis de cette prime est inconnu et imprévisible.

Les déclarations officielles disent vaguement que, grâce à la prime, le coton américain sera mis en mesure d'affronter la concurrence. C'est bien là le type d'un langage vide de sens concret.

En réalité, de deux choses l'une : ou bien la prime à l'exportation sera fixe, ou bien elle sera mobile.

Si la prime est fixe, au taux de 2 cents, comme on l'envisage, qui garantit que les concurrents du coton américain ne baisseront pas leurs prix en conséquence ?

Avec une prime fixe, il est facile de calculer le prix minimum au-dessous duquel les exportateurs américains refuseront de descendre : c'est le niveau du prix intérieur, déterminé par le prêt, moins le montant de la prime. Il suffit alors de vendre à une fraction de cent au-dessous de cette limite pour battre le coton américain.

Ce sacrifice supplémentaire peut sans doute être consenti par l'Inde et les pays sud-américains. Rien n'empêche d'ailleurs que les pays intéressés ne prennent des mesures de rétorsion, soit sous forme de primes à l'exportation, soit par des manipulations monétaires ou des accords de troc.

En somme, il est parfaitement possible qu'une prime fixe soit impuissante à briser une concurrence acharnée.

Si la prime est mobile, on peut admettre que les compétiteurs, redoutant la puissance financière de l'Amérique, n'entameront pas de lutte de prix.

Néanmoins, où le prix mondial ne descendra-t-il pas, si les acheteurs font la grève dans l'espoir d'une baisse toujours plus forte ? Dans une telle situation, les acheteurs mondiaux détiennent une position stratégique. Ils n'ont pas un besoin immédiat de coton américain, car il existe encore des stocks, et la substitution est toujours possible. L'Amérique, par contre, a fait savoir qu'elle avait un besoin immédiat d'exporter à tout prix. Si la demande reste alors sur

la réserve, avec ou sans concert préalable (éventualité qu'il ne faut pas exclure, étant donnée la très forte organisation des filateurs, surtout anglais), les Etats-Unis devront peut-être augmenter la prime jusqu'à ce que le prix mondial tombe à 5 ou 4 cents. Les exportations augmenteront bien, mais à un prix ridicule.

Encore une fois, ce ne sont point là des certitudes, mais de fortes probabilités. Une conséquence, certaine celle-là, serait la désorganisation totale du marché à terme américain. En effet, le cours du terme à New-York serait dominé entièrement par le taux du prêt, et entièrement séparé de Liverpool.

Dans ces conditions, le marché deviendrait inutile pour les transactions intérieures, les cours étant pratiquement stabilisés au minimum établi par le prêt, la spéculation s'évanouirait. Le marché américain serait aussi inutilisable pour les opérations internationales, n'étant plus à l'unisson des marchés mondiaux.

On ne peut envisager à la légère de ruiner les marchés à terme, surtout par des mesures provisoires et qui prétendent rester dans le cadre de l'économie libre.

Le système de prime à la production échappe, croyons-nous, à la plupart de ces critiques.

Le prix américain y est, en effet, identique au prix mondial; il se meut en harmonie avec lui; il est déterminé sur un marché libre d'influences gouvernementales. Qu'ensuite un supplément soit payé aux producteurs des Etats-Unis, c'est là une affaire purement intérieure américaine, sans répercussion directe sur la formation des cours mondiaux.

En somme, il apparaît que le subside à la production s'intègre dans l'économie libre plus aisément que la prime à l'exportation. Celle-ci ne présente même pas à coup sûr l'avantage des mesures d'économie dirigée : la certitude d'obtenir rapidement le résultat voulu.

Un autre champ de comparaison des deux méthodes est la question du coût. L'Administration affirme que la prime à l'exportation revient beaucoup moins cher que toute autre méthode. Cela n'est vrai que si l'exportation réagit à la prime selon les prévisions les plus optimistes. La survenance des

complications que nous avons décrites ruinerait de même le plan financier.

Serrons de plus près les estimations. Officiellement, il est dit qu'une prime de 2 cents permettrait d'exporter au moins 6 millions de balles, et sans doute 7,5 millions de balles; coût de l'opération, de 60 millions à 75 millions de dollars. C'est possible; une prime de 2 cents améliorerait de près de 25 p. 100 le prix relatif du coton américain, les exportations doubleraient par rapport au niveau anormalement bas de 1938-1939.

Rappelons à titre de comparaison qu'en 1935-1936 le prix américain ayant baissé de 5 p. 100 par rapport aux prix étrangers, restés, chose curieuse, exactement au niveau de 1934-1935, l'exportation augmenta de 25 p. 100.

C'est possible, mais ce n'est pas sûr. Si les concurrents se défendent, l'exportation n'atteindra pas ce chiffre; s'il faut les briser ou céder à la demande, la prime atteindra peut-être 4 cents et le coût de l'opération 120 millions ou 150 millions de dollars.

Si le producteur est subventionné directement, avec suppression du prêt, on admet que le prix mondial pourrait baisser de 2 ou 3 cents. Le subside compensateur reviendrait alors à 120 millions ou 180 millions de dollars pour une récolte estimée de 12 millions de balles. Une combinaison dérivée du *domestic allotment plan* permettrait sans doute de réduire ce coût sans limiter le revenu global des producteurs.

Rien de précis ne peut être prédit au sujet des frais; il semble que la prime à l'exportation doive entraîner moins de débours immédiats pour la Trésorerie que la prime à la production pure et simple. Mais tout dépend du comportement ultérieur des marchés, qui serait, pensons-nous, plus satisfaisant sous un régime de liberté des prix.

Le troisième point d'importance concerne les répercussions sur la politique commerciale internationale des Etats-Unis. Il apparaît que la prime à l'exportation va à l'encontre de la politique suivie obstinément par le département d'Etat, celle des traités commerciaux de réciprocité, de la liberté des échanges et de la lutte contre le dumping.

Le département de l'Agriculture se défend de cette tare.

La prime à l'exportation ne constituerait pas un dumping, parce qu'elle aurait pour but de vendre au prix mondial et non en dessous [13].

C'est là un fait dont personne ne voudrait jurer.

La prime ne serait pas une arme d'attaque, mais de défense, permettant seulement aux Etats-Unis de reprendre leur part habituelle, leur juste part du marché mondial, perdue à la suite de leur politique de prêt qui « a tenu un parapluie sur la tête des concurrents » [14].

L'argument contient une bonne part de vérité. Néanmoins, le département d'Etat est très ennuyé de voir les Etats-Unis commencer une guerre de primes à l'exportation, au moment où le même fait est reproché violemment à l'Allemagne. A la différence du blé, il n'est pas possible de rejeter sur d'autres l'initiative des hostilités.

Sur ce point encore, la prime à la production échappe à toute critique. Ce n'est point l'affaire des autres pays, s'il plaît aux Etats-Unis de distribuer aux planteurs les deniers budgétaires.

En résumé, nous sommes convaincu que le seul remède rapide à la crise actuelle consiste dans l'accroissement des exportations par le retour au niveau mondial des prix. Un système de différenciation des prix intérieur et extérieur peut permettre d'atteindre ce résultat, tout en maintenant au moins le volume actuel du revenu des producteurs.

Mais la prime à l'exportation n'est pas, pensons-nous, la méthode la plus recommandable. Le gouvernement américain l'a sans doute adoptée comme une solution de facilité. Il en espère un résultat immédiat et spectaculaire, propre à accroître les chances démocrates aux élections de 1940. Il croit aussi pouvoir s'en tirer aux moindres frais, sans souci des répercussions plus lointaines.

A défaut du système de *processing tax*, qui constitue la solution idéale, nos préférences vont à la prime à la production, conservant bien entendu tout le reste du programme agricole et surtout le contrôle de la production.

13. *Statement by Secretary of Agriculture Wallace before the Agricultural Sub-committee of the Senate Appropriations Committee*, 13 avril 1939.
14. Locution courante en la matière.

La recherche des solutions partielles. — Les projets que nous venons de passer en revue ont ceci de commun qu'ils visent à une solution générale de la crise des débouchés. Cette solution générale serait apportée par le mécanisme classique du prix.

Mais les réalités du monde économique contemporain sont plus complexes que les schémas d'économie pure. Il est sans doute nécessaire de faire jouer le mécanisme des prix, mais cela n'est pas suffisant.

C'est pourquoi les dirigeants de la politique agricole américaine se sont également préoccupés de rechercher des solutions partielles à la crise, par l'ouverture directe de débouchés. Cet effort a porté aussi bien sur le marché extérieur que sur le marché intérieur.

Dans l'ordre extérieur, il y a lieu de signaler que la pensée constante de M. Wallace, appuyé en cela par M. Cordell Hull, a été la réunion d'une conférence internationale du coton.

Les sondages poursuivis par la voie diplomatique ont abouti récemment. Les pays producteurs sollicités par l'Amérique ont donné leur accord de principe pour la réunion d'une conférence similaire à celle du blé, où serait abordé le problème de la répartition des marchés.

Il n'est pas impossible que la mise en vigueur du subside à l'exportation soit destinée à hâter la réunion de cette conférence. Le gouvernement des Etats-Unis, parfaitement conscient des inconvénients internationaux de la prime à l'exportation, n'en userait que comme un moyen de pression énergique, beaucoup plus énergique que la prime à la production, pour amener les concurrents à composition. Cette interprétation est parfaitement plausible.

L'accord de troc récemment conclu avec l'Angleterre est une autre méthode d'ouverture directe de débouchés.

Le 23 juin 1939, M. Joseph P. Kennedy, ambassadeur des Etats-Unis à Londres, a signé un accord prévoyant le troc de 600.000 balles de coton contre 45.000 tonnes de caoutchouc environ, la valeur de l'échange étant estimée à 30 millions de dollars.

La ratification de l'accord souffre en ce moment quelques difficultés devant le *Banking and Currency Committee* de la

Chambre des représentants, par suite de manœuvres intéressées des entrepôts, à qui il répugne de perdre des commissions d'expertise et des redevances de stockage.

Cet accord porte sur un montant considérable. Il est, de plus, remarquable par ses aspects économiques et politiques.

Les produits échangés doivent constituer, en principe, des réserves de guerre. Cela n'est pas dit officiellement, mais nul ne s'y trompe. Comme tel, l'accord est le premier pas dans la collaboration économique de l'Amérique et de l'Angleterre en prévision d'un conflit.

La preuve en est que les parties contractantes s'engagent à ne pas toucher à ces stocks, sauf en cas de guerre ou de toute éventualité qui couperait l'approvisionnement normal.

Ainsi conçu, l'accord ne doit pas interférer avec l'écoulement commercial du coton, ni du caoutchouc. C'est un troc impérial, apparemment avantageux aux deux parties. L'Amérique prétend, en effet, que le caoutchouc ainsi acquis pour 30 millions de dollars en vaudrait 36 millions dans le commerce libre [15].

Il est curieux de voir les champions du libre commerce recourir au troc pour assainir des marchés libres. Deuxième entorse aux principes de la politique commerciale américaine, dont nous ne lui ferons d'ailleurs pas grief. Nécessité fait loi partout.

Le gouvernement s'efforce en même temps de trouver au coton de nouveaux débouchés intérieurs.

Une commission s'est constituée au ministère de l'Agriculture. Elle a poursuivi une vaste enquête en relation avec l'industrie privée. Le résultat fut négatif; il apparut que les possibilités d'expansion du coton sont bien limitées. Néanmoins, une vaste campagne publicitaire a été entreprise, sous le slogan *buy cotton goods*. Le cinéma présente Mme Roosevelt essayant ses nouvelles robes de coton.

Des enquêtes montrent qu'il existe une forte demande potentielle de coton dans les classes peu fortunées.

On a constaté que les familles à revenu supérieur à 5.000 dollars achètent huit fois plus de produits de coton

15. *New-York Herald Tribune*, 18 juillet 1939.

que les familles dont le revenu est inférieur à 500 dollars. Si les 20 millions de familles touchant moins de 2.000 dollars achetaient autant de biens de coton que celles de la classe 2.000 à 3.000 dollars, la demande de coton augmenterait de 2.000 balles. Mais supposer cela c'est supposer le revenu national passant de 60 à 80 milliards, la dépression économique surmontée, autrement dit le problème résolu. Nous n'en sommes malheureusement pas encore là.

De nombreux plans ont été proposés pour subventionner la consommation intérieure de produits de coton. Si le but principal est de secourir les producteurs, il est certain que ces plans sont moins efficaces que le subside direct à la production ou à l'exportation, puisqu'en raison du coût de manufacture et de distribution du coton, chaque dollar dépensé en cotonnades ne rapporte que 15 ou 20 cents au planteur.

Les gens les plus pauvres achètent les produits les plus grossiers : couvertures, matelas, serviettes; ce sont ceux pour lesquels la proportion de la matière première au coût total est la plus élevée, donc les plus intéressants comme débouchés. Il est question de distribuer aux chômeurs des biens de coton, ce qui paraît plus normal que de recouvrir les routes de toile de coton, comme on l'a expérimenté au Texas.

Ces essais de solution partielle à la crise des débouchés devaient être signalés, mais il n'est pas possible d'en attendre de trop grands résultats.

Conclusions.

Malgré l'ampleur et la diversité des moyens mis en œuvre, le succès final de la politique américaine du coton est douteux.

A brève échéance, l'accroissement des exportations est probable; mais la portée de ce résultat apparaît limitée, si l'on envisage synthétiquement les tendances de fond du marché.

Et d'abord l'assainissement de la situation technique du marché est une œuvre de longue haleine.

Au 1er août dernier, le stock de coton américain s'élevait à 14.405.000 balles.

La récolte courante est estimée à 11.412.000 balles, soit pour l'offre potentielle un total de 25.817.000 balles.

Supposons que la consommation intérieure des Etats-Unis atteigne, en 1939-1940, 6,5 millions de balles et les exportations le même chiffre. Ces deux évaluations sont optimistes. Cela fait une demande totale de 13 millions de balles, laissant encore, à la fin de 1939-1940, un résidu de 12.800.000 balles. A cette allure-là, il faudrait bien quatre ou cinq ans pour que les stocks soient ramenés à leur proportion normale de la production, à moins que quelques mauvaises récoltes ne viennent faire de la place, mais sans bénéfice pour les revenus des planteurs.

N'oublions pas qu'en ce moment un tiers du revenu des planteurs de coton provient de la distribution des fonds publics. Il serait naïf de croire que cela puisse durer longtemps.

La situation financière du gouvernement américain est déjà désastreuse. La débauche de dépenses annoncée pour 1939 est le dernier feu de paille avant les élections de 1940, organisée par un gouvernement qui ne se soucie pas du bilan que trouvera son successeur.

Après quoi, de deux choses l'une : ou la prochaine administration remettra de l'ordre dans les finances, et les largesses agricoles seront réduites, ou la politique actuelle continuera, et la faillite se chargera de l'opération.

Dans ces conditions, les gains éventuels de revenu à provenir du plan d'exportation n'apporteront pas de bénéfices supplémentaires, et compenseront seulement la suppression certaine des paiements, ceci en mettant les choses au mieux.

Personne n'imagine que le subside à l'exportation conservera à la longue ses vertus. A longue échéance, les perspectives de l'exportation américaine sont donc commandées par les tendances de fond de la consommation mondiale et de la production des pays concurrents. L'auscultation de ces tendances nous a donné un diagnostic pessimiste. Les marchés extérieurs du coton américain sont, croyons-nous, condamnés.

Celui qui cherche alors à prévoir d'un peu loin n'échappe pas à la conclusion qu'il faudra réduire la production américaine, diminuer l'acréage jusqu'à 20 ou même 15 millions d'acres.

Pour qui connaît le Sud, il est difficile de porter sans trembler ce jugement, ou plutôt cette condamnation.

Supprimer encore 10 millions d'acres de coton, cela ne peut se faire d'un trait de plume; c'est bouleverser toute la structure économique et sociale de 15 Etats de l'Union, grands à eux tous comme 7 ou 8 Frances, et sur le sol desquels vit le tiers de la population agricole des Etats-Unis.

Une telle révolution, pour être viable, doit s'accomplir dans le courant du grand mouvement de rénovation et de rééducation qui doit un jour entraîner le Sud. Dans le domaine agricole, il faut passer de la monoculture à la polyculture, remplacer la culture cotonnière aux modes simples et traditionnellement reçus par une exploitation diverse du sol qui exige du planteur et surtout du noir une transformation mentale : plus d'initiative, d'énergie et d'intelligence. La torpeur de la routine doit être secouée.

En même temps l'évolution industrielle, à peine amorcée dans le Sud, commence à se développer. A l'intérieur du continent américain, un pays jusqu'alors agricole s'équipe en usines et en machines, favorisé par l'abondance et le bon marché de sa main-d'œuvre, suivant en cela le processus de tous les pays neufs. Ce progrès industriel nécessaire absorbera un jour la main-d'œuvre laissée inemployée par le coton.

Si nous ramenons le regard de ces perspectives encore assez lointaines, le proche avenir apparaît dominé par les incertitudes de la situation internationale. Un fait est susceptible de modifier radicalement les données du marché : c'est un conflit européen d'abord, peut-être mondial ensuite avec participation éventuelle des Etats-Unis.

Toutes les spéculations sur les prochains mois sont suspendues à cette inconnue. C'est l'espoir et le vœu secret de beaucoup, qu'une guerre européenne assainirait le marché et provoquerait comme le dernier conflit un boom du coton.

Est-ce bien sûr ?

La demande du côton, matière première d'explosifs (coton-poudres), croîtra à coup sûr, mais en balance la consommation civile diminuera.

Si le besoin augmente en volume, il n'est pas dit que sa satisfaction soit obtenue par des procédés anarchiques comme il y a vingt-cinq ans. Les alliés franco-anglais chercheront par tous les moyens à tirer le coton d'abord de leur Empire, lequel comprend les Indes et l'Egypte, les plus gros producteurs après l'Amérique. Les achats aux Etats-Unis devant être payés en devises et au comptant, conformément à la clause « cash and carry » et à la loi Johnson, seront réduits à l'indispensable minimum.

En somme, l'expérience de la dernière guerre garantit sans doute que les désordres économiques nés de l'ignorance ne se reproduiront pas. Les belligérants instruits à leurs dépens se garderont désormais de tendre aux vendeurs de coton américain un cou consentant.

C'est pourquoi il est encore hâtif d'attendre d'une guerre le sauvetage du coton américain.

R. Bertrand.

POUR LA CONSERVATION ET L'UTILISATION DES ARCHIVES BANCAIRES

On commence partout à se rendre compte de l'intérêt que présente, pour l'économiste et l'historien, l'utilisation systématique des archives de banques privées. Jusqu'ici, quand on a voulu étudier tel point de l'histoire bancaire, on a surtout consulté les dossiers des dépôts publics, qui ne renferment, en raison même de leur provenance, que des documents administratifs et officiels; les archives privées ont été à peu près complètement négligées. Or, aujourd'hui « les historiens et les économistes sont d'accord pour proclamer la supériorité sur les archives officielles, si souvent sèches et monotones, des archives privées, plus spontanées et plus suggestives. Si l'on connaît la vie économique exclusivement par les archives des administrations publiques, on la connaîtra mal »[1].

Le dépouillement des archives bancaires peut renouveler certains aperçus économiques et historiques. Les archives départementales de l'Aube contiennent, par exemple, des documents bancaires dont un index a été établi par leurs conservateurs, MM. Duhem et Dupieux[2]; ils fournissent des renseignements précieux sur l'activité économique de la région de Troyes à la fin du XVIIIe et au début du XIXe siècle : correspondance de la Caisse d'escompte du commerce de Troyes, comptes courants de la Banque Chérot à Troyes, lettres des banquiers parisiens Delessert, Perregaux, Laffitte, bordereaux d'escompte et de fournitures. On voit comment, du moins dans cette région, s'est formée la richesse de la bourgeoisie : par des fournitures militaires et des spéculations de mercante; les fournitures faites, pendant la guerre de Sept ans, par les frères Dufour de Troyes à l'armée et à la marine du Roi préfigurent celles des Ouvrard, Collot, etc., pendant les guerres de la Révolution et de l'Empire. La découverte et la publication de la correspondance du ban-

1. Etienne Sabbe, *Les archives économiques*, *Revue d'économie politique*, septembre-octobre 1935.

2. *Archives départementales de l'Aube, Répertoire numérique de la série F*, rédigé par G. Duhem et P. Dupieux.

quier britannique William Bolton, établi à Madère et dont le réseau de correspondants s'étendait à l'Angleterre et à l'Amérique du Nord, ont également fourni d'utiles renseignements sur le commerce international dans les dernières années du XVIIe siècle[3], etc.

Mais jusqu'ici le hasard surtout est venu en aide aux historiens; c'est dans une écurie abandonnée où jouaient des « éclaireurs » qu'ont été trouvées par George Unwin les archives qui lui permirent de dégager certains aspects méconnus de la Révolution industrielle en Angleterre; c'est par un concours de circonstances fortuit que Gordon Selfridge se rendit acquéreur d'une partie des archives de la célèbre banque florentine des Médicis et put ainsi en faire don à la Business School de l'Université Harvard, à Boston; plus récemment, l'Institut belge de recherches économiques sauvait du pilon *in extremis* des archives de banques qu'on ne lui a cédées qu'à la condition de les payer au poids du vieux papier (25 centimes belges le kilo !)

La négligence des banques en matière de conservation des archives a provoqué des pertes graves pour la science. L'*Archivalische Zeitschrift*, en 1931, relevait ainsi que les archives de la Banque Rothschild de Francfort avaient été détruites en 1902 après la mort du baron Willy von Rothschild et l'absorption de sa maison par la Diskontogesellschaft; celles de la Banque Rothschild de Paris, contenant des pièces relatives aux transferts de fonds effectués aux Alliés par la France en 1815-1817, à la suite du Traité de Vienne, ont été détruites pendant l'affaire Dreyfus; de même ont disparu, en majeure partie, les archives de la fameuse Banque d'Amsterdam, celles de la plupart des banques privées allemandes des XVIIIe et XIXe siècles.

Pour systématiser les recherches d'archives égarées ou dispersées, pour en assurer la conservation et le dépouillement, des tentatives ont été faites : en Allemagne, dès 1906, 28 Chambres de commerce du bassin rhéno-westphalien, à l'instigation de celle de Cologne, ont constitué le premier dépôt d'archives commerciales et bancaires, le *Rheinisch-Westfälisches-Wirtschaftsarchiv;* en 1910, un groupe de ban-

3. André-L. Simon, *The Bolton letters* (1695-1700), 1928.

quiers, d'archivistes et de professeurs suisses fondait à Bâle un *Wirtschaftsarchiv* où sont conservés non seulement les documents manuscrits, mais aussi les plaquettes, circulaires, prospectus, imprimés. Ce fonds, très consulté par les économistes et les historiens (3.394 chercheurs en 1934), a donné lieu à la publication de monographies remarquables. En 1911, la ville de Zurich, suivant l'exemple de Bâle, créa l'*Archiv für Handel und Industrie der Schweiz*, fondation qui, loin d'être soutenue par les banquiers comme à Bâle, fut au contraire longtemps victime de leur ostracisme. En 1914, la Hollande vit naître la *Nederlandsch Economisch-Historisch Archief*, actuellement dirigée par le professeur Posthumus. Soutenues par des subsides des pouvoirs publics et des cotisations régulières de banques ouvrières, d'assurances sociales, etc., les collections de la N.E.H.A. sont actuellement les plus importantes du monde par leur valeur documentaire et leur nombre. Récemment, M. Posthumus a acheté les archives de banques d'Anvers remontant au XVIII[e] siècle et permettant de suivre l'activité économique de cette ville pendant plus de deux siècles.

La Business School de l'Université Harvard, à Boston, s'est, depuis 1925, employée à réunir les archives des vieilles banques. Elle possède notamment celles des maisons Médicis (1377 à 1597), Barberini, Sciarra-Colonna (pour la période 1574 à 1818), 46 recueils de dossiers de la Massachusetts Bank et de la Massachusetts National Bank (1783 à 1903), 230 portefeuilles complets de la Suffolk Bank (1818 à 1930), etc.[4]. En Angleterre, à l'instigation de Sir William Beveridge, directeur de la London School of Economics, et de feu Goodenough, ancien président de la Barclays Bank, a été créé en 1934 un *Council for the preservation of business archives*. A la différence des comités suisses, hollandais et américains, le Council ne se soucie pas de garder lui-même les archives. Il se borne à suggérer aux banques d'assurer la conservation de leurs dossiers, et à dresser l'inventaire sommaire des archives bancaires et commerciales du Royaume-Uni. Il indique aux banques qui désirent se débarrasser de leurs papiers

4. Voir Arthur-H. Cole, *Business Manuscripts, Collection, Handling and Cataloging*, The Library Quaterly, vol. VIII, numéro de janvier 1938.

à quels dépôts reconnus par l'Etat (bibliothèques, universités) elles auraient intérêt à les verser, au lieu de les mettre au pilon. Il leur demande, en outre, d'indiquer sur un formulaire les caractéristiques principales des collections qu'elles détiennent et la voie à suivre pour que les historiens et économistes en aient communication[5].

5. Le formulaire établi par le *Council for the preservation of business archives* est ainsi rédigé :

1. Nom et adresse du propriétaire actuel.
2. Si les archives sont conservées à une autre adresse, l'indiquer, ainsi que le meilleur mode d'accès.
3. Nom ou succession des noms de la firme dont les archives sont conservées.
4. Date de fondation.
5. Nature des affaires (aussi détaillée que possible).
6. En cas d'activité à l'étranger, indiquer les pays et les ports.
7. Emplacement occupé par l'établissement durant la période couverte par les archives.
8. Particularité sur l'établissement et sur son histoire.
9. Nature des archives (description générale, date, volume, remarques) :
   — brouillons, procès-verbaux;
   — journaux, livres des ventes, des achats, des consignations, etc.;
   — livres de caisse;
   — carnets d'échéances;
   — grands livres;
   — autres pièces financières;
   — registres de stocks et d'inventaire;
   — lettres et copies de lettres;
   — actes, traités d'association, etc.;
   — prix courants;
   — circulaires commerciales;
   — autres documents.
10. Condition des archives (bonne, passable, mauvaise; classée, inventoriée, non classée).
11. Le propriétaire actuel peut-il entreposer les archives ?
12. Permettrait-il à des étudiants agréés d'effectuer des recherches raisonnables ?
13. Dans quel cas consentirait-il à des déplacements temporaires d'une partie des archives ?
14. S'il ne peut continuer à conserver ses archives, serait-il disposé :
    a) à les transférer dans un dépôt municipal ou autre,
    b) comme prêt ou comme don;
    c) à envisager un choix des documents les plus représentatifs, si le transport de la totalité est impossible ?
15. Le propriétaire désire-t-il être conseillé sur un point spécial, par exemple sur la conservation, la réparation, le choix, l'évaluation de ces archives ?
16. A quelle personne faut-il s'adresser pour d'éventuelles enquêtes ?

En juin 1937, le Council a publié également, dans le même esprit, une *History from Business Records*, Londres.

La France est restée très en arrière en ce domaine. Sans doute, dès décembre 1911, M. Ch. Schmidt, inspecteur général des archives et bibliothèques, dans une communication à la Société d'histoire moderne, attirait l'attention sur les archives des compagnies de chemins de fer; en 1926, il demanda à l'Académie des sciences morales et politiques d'intervenir pour sauver de la destruction les archives des banques. Il a fait plus encore : dans les *Annales d'histoire économique et sociale*, revue fondée en 1929, il a indiqué en 1930 les moyens pratiques de sauver ces archives : création de dépôts publics spécialisés où seraient centralisés, classés, catalogués, les documents dont la consultation serait autorisée aux historiens, sous certaines conditions. M. Ch. Langlois, alors directeur des Archives de France, comprit l'intérêt de ces suggestions, mais sans que lui-même ou ses successeurs aient pu tenter de les mettre en œuvre. Plus récemment encore, MM. Charles Rist et H. Lemaître ont obtenu que fût confiée à l'institut scientifique qu'ils dirigent toute la documentation d'une banque disparue. De son côté, M. Mario Roustan, ministre de l'Education nationale, par une circulaire du 28 mars 1931, a recommandé aux archivistes départementaux de faire verser dans les fonds publics, chaque fois qu'ils offriraient de l'intérêt pour l'histoire économique, les documents mis en vente ou voués au pilon lors des liquidations de banques et maisons de commerce. « Leurs conditions de versements, soumis sous le rapport de la communication au public aux règles générales qui régissent les communications de pièces d'archives, [doivent être] de nature à prévenir chez le déposant toute crainte d'indiscrétion nuisible. »

Enfin, un décret du 17 juin 1938 a décidé que « peuvent comme tels être classés par les soins du ministre de l'Education nationale les documents d'archives, détenus par des particuliers, dont la conservation présente, au point de vue de l'histoire nationale, un intérêt public ». Un règlement d'administration publique, rendu dans les six mois à courir de la date de ce décret, devait déterminer les détails de l'application.

La Section d'histoire internationale de la Banque[6] du

6. Présidence de M. Henri Hauser, professeur honoraire à la Sorbonne,

VI[e] Congrès de science et de technique bancaires, en octobre 1937, a repris l'étude du problème de la conservation et de la consultation des archives bancaires et s'est efforcée de lui donner une solution internationale. Aux termes de son rapport dont les conclusions ont été entièrement retenues par le Congrès, M. Georges Bourgin, conservateur des Archives Nationales, demanda que les banques confient aux dépôts publics ou gardent avec soin, dans des services propres, les archives dont elles estiment n'avoir plus besoin. La communication de ces archives, soumise à des règles déterminées en ce qui concerne la date des documents recherchés et l'objet des recherches, serait largement rendue possible aux historiens. L'étude générale des conditions où pourraient être organisée la propagande auprès des banques en faveur de la conservation de leurs archives, institués des services autonomes ou non d'archives bancaires, formé le personnel adéquat, serait confiée à la Commission d'histoire de la Banque du Comité international des sciences historiques, assistée au besoin par la Commission des archives du même Comité, ou, à son défaut, à l'Institut de coopération intellectuelle.

Ces vœux, unanimement adoptés, peuvent avoir une portée pratique considérable. En effet, la majorité des congressistes, suivant les travaux de la Section, étaient des banquiers ou les représentants de banques centrales et commerciales de 27 pays. En s'associant aux vœux, ils ont pris l'engagement implicite de veiller à la conservation de leurs archives, d'ouvrir ces archives aux historiens, d'apporter ainsi une aide importante à l'étude de l'histoire bancaire.

Mais les problèmes pratiques de la conservation et du dépouillement des archives d'une part, de leur utilisation dans les recherches économiques de l'autre, ne sont par là que partiellement traités. C'est à leur solution que nous voudrions maintenant apporter nôtre contribution.

*
* *

La conservation proprement dite des archives bancaires soulève deux questions : Comment attirer l'attention des

président de la Commission internationale d'histoire de la Banque, assisté de M. Rafaël de La Torre, conseiller financier de Cuba.

banques sur la valeur scientifique de leurs archives ? Suivant quel mode procéder à la conservation des archives dont les banques ont reconnu l'intérêt pour l'économiste et l'historien ?

En Angleterre, le *Council for the preservation of business archives*, faisant uniquement appel à la bonne volonté, s'adresse soit directement, soit par voie de presse, aux directeurs de banques et aux chefs d'entreprises. Il leur montre comment la conservation et l'étude des archives peuvent servir à l'histoire, et notamment mettre en relief le rôle économique international de l'Angleterre au cours des derniers siècles ? Plus d'un demi-millier d'institutions financières, commerciales et industrielles ont compris les intentions du Council, se sont fait connaître de lui et l'ont chargé soit d'assurer la conservation de leurs documents, soit d'en faciliter la communication au public, dans des conditions de discrétion estimées suffisantes.

En Belgique et en France, M. Etienne Sabbe, conservateur paléographe des Archives générales de Belgique; M. le professeur Cracco, au nom de l'Institut de recherches économiques de Louvain; M. Artonne, directeur du Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie; M. Schmidt; la direction des *Annales d'histoire économique et sociale;* M. Lemaître, par des articles et des communications, ont essayé de faire une propagande analogue. M. Lemaître a même envisagé la constitution d'un Comité consultatif composé en majeure partie de banquiers et d'industriels, et dont la mission première serait de fournir aux entreprises des indications sur les méthodes de classement et de conservation de leurs archives [7]. Leurs efforts, en raison des circonstances économiques, ne semblent avoir eu jusqu'à présent que des résultats très limités.

Il y a lieu toutefois d'observer que certaines grandes banques, à l'imitation sans doute de la Barclays Bank, dont les

7. Ch. Schmidt, *Les archives économiques modernes*, *Revue de Paris*, 15 mai 1926; *L'organisation rationnelle des entreprises*, *Annales d'histoire économique et sociale*, 1930; A. Artonne, *Les bases de l'histoire économique et la conservation des archives*, Bibl. Ecole Chartes, t. XCV, 1934; H. Lemaître, *La conservation des archives économiques*, *Communication à l'Union française des organismes de documentation*, 1935.

archives ont été soigneusement préservées depuis Charles II, ont pris grand soin de conserver leurs documents. La Banque d'Anvers et la Société générale de Belgique ont, avec beaucoup d'intelligence, inventorié leurs archives et constitué des portefeuilles qu'elles n'hésitent pas à communiquer aux savants. Une grande banque alsacienne a confié à un éminent spécialiste l'élaboration d'un système de classement pour ses dossiers. La Banque de Paris et des Pays-Bas a fait édifier à Paris et dans la banlieue des bâtiments spéciaux d'archives; les plans ont été établis avec la préoccupation dominante d'obtenir le plus grand développement de rayonnage métallique possible en conservant des hauteurs de plafond assez faibles pour supprimer l'usage d'escabeaux ou d'échelles mobiles lors de la manipulation des dossiers, etc.

Le principe de la conservation des archives admis, reste à savoir comment il sera mis en pratique. Convient-il de laisser les archives dispersées chez les banques qui en sont propriétaires, ou faut-il les centraliser dans un ou plusieurs dépôts publics ?

La première solution est celle que préconise le Council anglais et qui semble rencontrer la préférence des banquiers français; la seconde est défendue par les archivistes de métier et par la *Nederlandsch Economischt Historisch Archief*. En Belgique, l'archiviste général du Royaume obtint, après la guerre mondiale, du ministre de l'Industrie, que l'on versât aux Archives de l'Etat les dossiers du Comité national de secours et d'alimentation (archives de banques, d'agents de change, de compagnies d'assurances, etc.) et ceux des entreprises allemandes en Belgique placées sous séquestre après l'armistice; en France, les Archives Nationales détiennent aujourd'hui des pièces de caisse de la filiale parisienne des Templiers (des fragments du *Journal* des Templiers sont à la Bibliothèque Nationale), les dossiers de la banque Law (dans lesquels un élève de M. Bourgin, M. Daridant, et le professeur américain Hamilton viennent de découvrir de remarquables éléments d'information), ceux de certaines maisons de banque des deux premiers tiers du XIXe siècle [8].

8. Dans son Introduction à l'*Etat sommaire des versements faits aux Archives Nationales par les ministères et les administrations qui en dépendent*

Il semble que la meilleure solution serait une solution moyenne. Il importerait peut-être de verser dans les dépôts publics ou, lorsque comme en Angleterre ceux-ci n'existent pas, dans les dépôts reconnus par l'Etat, tous les documents (actes de constitution, correspondance, comptabilité) détenus par les banques et antérieurs à 1840. Cette date de 1840, proposée par M. Judges, secrétaire honoraire du Council, rallie la quasi-unanimité des suffrages de spécialistes. Les documents postérieurs à 1840 seraient conservés par les banques; celles-ci n'auraient qu'à fournir à un Comité national d'archives bancaires, organe consultatif réunissant des banquiers, des historiens et des archivistes, des indications sommaires sur la nature de leurs archives, indications analogues à celles qu'en Angleterre les firmes commerciales adressent au Council.

Mais, centralisées ou non, ces archives représentent un volume énorme. C'est d'ailleurs la crainte de disparaître sous de véritables formations « papyracées », comme disait plaisamment Proudhon, qui incite le plus souvent les banques à détruire leurs archives les plus anciennes.

Une élégante solution au problème de l'encombrement a été donnée aux Etats-Unis par M. Guy Coffman, vice-président de la City National Bank and Trust Cy, de Colombus (Ohio): à l'aide d'un appareil spécial, le Recordak, les piè-

(*séries F, BB Justice et AD XIX*), Paris, Imprimerie nationale, M. Ch.-V. Langlois écrivait déjà en 1924 : « La Banque d'Angleterre, incorporée par Act du Parlement en 1694, est une institution privée; elle diffère pourtant d'une banque ordinaire en ce que le gouvernement national est son principal client; et ce caractère a été si bien reconnu en pratique qu'une partie des archives de la Banque a été récemment déposée au Public Record Office; d'autres documents de même provenance ont été transportés en 1904 au National Debt Office... Et pourquoi (en France) de grandes entreprises d'envergure nationale, quoique tout à fait privées, ne se feraient-elles pas honneur d'enrichir, elles aussi, de leurs papiers anciens, dont la communication réservée aux érudits ne saurait leur préjudicier en aucune façon, les archives historiques de la Nation ? »

En Allemagne, où la suggestion de M. Langlois a été retenue, les archivistes ont demandé que les versements d'archives privées aux fonds publics fussent obligatoires et non plus laissés à la discrétion des entreprises. Dans *Archivalische Zeitschrift* de 1930, M. Max Stois a même proclamé le « droit naturel » de l'Etat sur cette catégorie d'archives, droit que la loi aurait à sanctionner. Voir également dans le *Bulletin d'information de la Banque Nationale de Belgique*, numéro du 10 février 1938, un article anonyme sur *La valeur des archives économiques.*

ces d'archives (lettres, bilans, comptes, pièces de caisse) sont filmées à raison de 100 documents par minute et réduites au millième. Une tonne de papier est ramenée ainsi en un rouleau de pellicule du format d'un rouleau de ruban pour machine à écrire. Si l'on veut consulter les pièces filmées, il suffit de les faire passer dans une machine qui les projette à leur format d'origine. Les originaux ne présentant qu'une valeur minime pour la banque ou pour la science sont détruits; tous ceux qui offrent quelque intérêt sont conservés mais très loin des centres, là où aucun problème d'encombrement ne peut se poser.

Cette discrimination entre papiers d'intérêt minime et papiers importants n'est pas sans soulever quelque difficulté. D'après quelles normes s'effectuera-t-elle ? Tel document jugé sans valeur aujourd'hui ne serait-il pas susceptible d'orienter fructueusement des recherches scientifiques ultérieures ? C'est ainsi qu'une grande banque parisienne de crédit a fait détruire, comme désormais sans intérêt, toutes ses archives de la période de guerre, contenant en particulier les listes noires de clients, les correspondances relatives aux opérations ou fournitures de guerre, etc. Or, il n'est pas douteux que la consultation de ces documents aurait été des plus utiles aux écrivains de l'histoire économique de la précédente guerre.

M. J. Lulvès a proposé de distinguer les « pièces administratives » des « pièces techniques ». Les pièces administratives, à conserver en tout état de cause, comprendraient les correspondances reçues et expédiées, les documents comptables, les bilans, les procès-verbaux d'assemblées et de conseils d'administration, les états statistiques, les contrats. Les pièces techniques seraient les devis, rapports préliminaires, brouillons d'études, notes du personnel, etc. Mais cette distinction purement formelle n'est-elle point par trop arbitraire et ne vouerait-elle pas trop aisément à la destruction des documents tels que les devis et plans, susceptibles de fournir aux chercheurs de précieux éléments d'information ?

Il nous faut, semble-t-il, adopter une tout autre méthode tenant compte de l'évolution même au cours des siècles de la science et de l'art bancaires. Aussi suggérons-nous de faire

une distinction entre les documents bancaires antérieurs à la formation du système bancaire moderne, par exemple antérieurs à la constitution de la Banque de Stockholm en 1656, et les documents postérieurs à cette date.

Les documents antérieurs sont des plus disparates et des plus dispersés : tablettes de comptabilité babyloniennes gardées au Louvre, au British Museum, au Caire; billets de banque et d'Etat (dont la plus remarquable collection se trouve à Vienne); documents bancaires chinois dispersés à Londres, à Paris et surtout chez des collectionneurs particuliers qui ne s'intéressent à eux qu'en raison de leur beauté artistique ou de leur ancienneté; papyri grecs, égyptiens, byzantins; archives des banques municipales et des compagnies de banquiers-marchands du Moyen âge; dossiers des banques allemandes, italiennes, de la Renaissance, conservés soit par les lointains héritiers des animateurs de ces banques (Archives Fugger à Augsbourg), soit par des dépôts publics, etc.

Il convient : d'une part, de recenser ces collections et dépôts, de dresser un répertoire international des archives bancaires, comme l'Université du commerce d'Osaka a établi un répertoire international de tous les documents imprimés publiés depuis 1919[9] (livres et articles de revues) concernant la banque; la Section bancaire du Comité international des sciences historiques et M. G. Van Dillen ont, au reste, entrepris un tel recensement; d'autre part, dans les musées, bibliothèques, fonds publics ou privés, il faut laisser ces archives à leur section d'origine (haute antiquité, époque gréco-romaine, Moyen âge, Renaissance, etc.) et à leur section linguistique (babylonien, haut-égyptien, grec, chinois, etc.). Il serait, en effet, absurde, sous prétexte que tous trois ressortissent à l'histoire de la banque, de réunir sous de mêmes cotes et dans de mêmes locaux une brique provenant de la comptabilité d'une banque babylonienne, un bas-relief de Trésor hellénique et une lettre de change italienne du XIIIe siècle.

Pour les documents postérieurs à 1656, nous nous range-

9. *Bibliography of Economic Science*, compiled by the Institute for Economic Research Osaka University of Commerce; *Money and Finance*, vol. III, art. II (1919-1935), Tokio, 1937.

rions volontiers à l'opinion de M. Lemaître et de M. Judges, spécialistes des questions d'archives, qui proposent de centraliser les documents d'intérêt général et d'adopter certaines règles pour leur choix et leur classement [10] : « Rien de ce qui a plus de cent ans d'existence, selon M. Judges [11], ne doit être brûlé, non pas parce que le temps donne nécessairement de l'importance à n'importe quel document, mais parce que les documents commerciaux de presque tous les types tendent à devenir plus rares selon le carré de la distance dans le temps. Pour les périodes les plus anciennes, il faut garder intacte la série complète des archives subsistantes pour certaines années, choisies à des intervalles réguliers, et aussi pour certaines années présentant un intérêt spécial, afin que chaque aspect de l'organisation de l'affaire puisse être reconstitué. La correspondance devrait presque toujours être conservée, de même que certains genres de livres de comptes. D'autre part, les vieux documents légaux se rapportant aux titres de propriété foncière sont de peu d'importance pour les économistes et les historiens et ils peuvent être éliminés souvent sans inconvénient. Mais il est essentiel de se livrer à un examen soigneux, car ces actes peuvent appartenir à des genres différents. Les documents se rapportant à des arrangements familiaux peuvent, en l'absence d'autre preuve, fournir des points de repère pour la succession des intérêts qui dirigent une affaire. Les documents se rapportant aux salaires, bien qu'ils puissent paraître sans intérêt, sont d'une importance vitale pour qui étudie une organisation productive. Il n'est pas besoin de dire que les découpures de presse trouvées dans une collection ancienne doivent être traitées avec respect et conservées soigneusement. »

La formation des conservateurs des archives bancaires apparaît alors d'une importance capitale. En Allemagne, à la suite de M. Brackmann, directeur du *Preussisches Staatsarchiv*, on se prononce en faveur d'archivistes-historiens,

10. M. Amédée Petitgand, qui a été, pendant quinze ans, l'archiviste d'une importante société française de crédit, prépare actuellement un manuel pour le classement des archives bancaires.

11. A.-V. Judges, *The preservation of business records*. A paper read at the Twelfth Annual Conference of the Association of Special Libraries and Information Bureaux at St John's College, Cambridge, 21 septembre 1935, Londres, 1936.

formés aux seules méthodes de l'histoire générale. On pense qu'ils seront plus particulièrement guidés par des soucis scientifiques, plus qualifiés pour diriger et aiguiller les lecteurs dans telle ou telle voie. Et il est vrai que bien souvent les chercheurs partent en quelque sorte à l'aventure, sans aucun point de repère, et qu'ils risqueraient fort de ne jamais aboutir si au moment opportun l'archiviste n'était là pour préciser leur orientation. En France et aux Etats-Unis, au contraire, l'on estime que l'archiviste auquel on confiera le classement et la conservation des archives bancaires doit être un spécialiste, familiarisé avec les problèmes bancaires et monétaires, ayant des notions approfondies de comptabilité, voire de sténographie. M. Schmidt a même demandé qu'il soit formé dans une école spécialisée, ou par des conférences spéciales à l'Ecole des Chartes. Cependant, M. Sabbe semble craindre « qu'auprès des archivistes préparés pour le commerce et l'industrie, les intérêts de la science historique glissent au second rang à l'avantage du but utilitaire des archives, ce qui mettrait la conservation de celles-ci en péril, le jour où elles auraient cessé d'être utiles à la gestion immédiate des affaires ».

A vrai dire, aujourd'hui, les employés qui tiennent les archives ne sont pas de vrais archivistes; ils n'ont généralement aucune culture historique ni même aucune connaissance bancaire. M. Christian Pineau, secrétaire de la Fédération française des employés de banque (C. G. T.), faisait à ce sujet des observations assez pessimistes au Congrès international de science bancaire : « Les archives, a-t-il dit, ne sont pas classées en vue de l'intérêt futur qu'elles pourraient présenter ou en vue de la détermination des principales affaires, mais simplement en vue de la reliure, ou plus exactement en vue d'une recherche facile pour un nombre de points déterminés. C'est ce qui fait que la plupart du temps les employés qui en assurent la conservation n'ont aucune espèce de compétence en matière bancaire ni en matière historique. Ce sont de simples préposés au classement. Ils font leur travail empiriquement, suivant des indications données (par exemple, placer les bordereaux verts dans des chemises rouges), et ils ne se préoccupent pas de savoir ce

qu'il y a dans ces chemises. Il n'y a dans les banques aucun personnel spécialisé dans le classement des archives, ce qui prouve combien peu les banques se sont préoccupées de cette question. Il serait donc opportun de constituer un personnel spécialisé, s'intéressant à son travail, et qui aurait une formation bancaire et historique suffisante pour lui permettre de faire un travail de classement intelligent. »[12].

Cette suggestion, à laquelle personnellement nous sommes rallié, tient heureusement compte des recommandations et des réserves, en apparence opposées, des spécialistes allemands, français, belges et américains. Son caractère synthétique lui a valu l'approbation sans réserve du Congrès qui, dans un vœu spécial, a recommandé que « le classement et l'inventoriage des dossiers bancaires [soient] effectués par des spécialistes, formés aux méthodes à la fois de l'histoire générale et de la science bancaire ».

*
* *

Une fois les archives bancaires préservées de toute destruction, inventoriées, classées, discriminées, comment l'historien et l'économiste vont-ils en tirer parti ?

Il leur faut d'abord prendre garde à la manière dont ces archives leur ont été rendues accessibles. En effet, une grande partie des documents conservés dans les fonds publics se rapportent à des entreprises qui ont eu une fin malheureuse et parfois scandaleuse : Templiers, banques d'Augsbourg, Banque de Law, banques d'Angleterre et d'Ecosse compromises dans les scandales financiers du XVIIIe siècle, etc. Les juges qui ont à intervenir dans les procès financiers, les liquidations ou les faillites se font livrer les pièces comptables, la correspondance. Par la suite, ces affaires depuis longtemps terminées, les plaideurs et les faillis disparus, les tribunaux se débarrassent de ce fatras de dossiers; ils les versent aux archives. C'est ainsi que les papiers concernant les procès du banquier français Mirès, l'inventeur de la publicité financière, ont été déposés aux Archives Nationales par

12. Dans le même sens s'est prononcé au Canada M. Raymond Parent, archiviste, dans un article sur *Les archives économiques contemporaines, sources de l'histoire*, *Actualité économique*, Montréal, numéro de février 1937.

les tribunaux de Douai, d'Arras et de la Seine; des documents de provenance analogue se rapportant au XVIII[e] siècle ont permis à M. Baasch de peindre un tableau original du commerce hambourgeois [13]. Il existe même aux Archives de la Seine un fonds des faillites, à celles d'Anvers un *Insolvente Boedelskammer*, sources précieuses de l'histoire du commerce et de la banque. mais d'un emploi délicat. Car les historiens sont tentés de ne retenir de ces documents, en raison de leur sûreté, que ce qui déshonore l'histoire internationale des banques. Ils peuvent ainsi porter des jugements trop partiaux, voire erronés. Ce n'est pas le lieu ici de reviser sur pièces certaines décisions d'historiens, en apparence sans appel; mais un exemple illustrera la raison de notre réserve prudente. Il semble que toutes les archives de l'Union générale qui n'ont pas été communiquées aux tribunaux français, au moment du krach de cette banque, aient été détruites. La Compagnie des Agents de change de Paris possède un dossier sur cette banque, mais d'un intérêt scientifique assez médiocre. Les historiens qui se sont occupés de cette affaire, se basant uniquement sur les documents utilisés par les tribunaux qui condamnèrent Bontoux, directeur général de l'Union générale, ont tous porté un jugement sévère sur la gestion de la Banque et sur Bontoux lui-même. Que n'avaient-ils pu se transporter en Autriche et en Hongrie, pays où s'exerça principalement l'activité financière de Bontoux, et consulter là les archives des correspondants de l'Union générale et celles des filiales montées par Bontoux. Ils se seraient alors aperçus que Bontoux fut un animateur d'une naïveté singulière certes, mais dont l'œuvre subsiste en Europe centrale et dont le nom est resté cher aux Autrichiens et aux Hongrois [14].

Par ailleurs, l'historien est en face de deux ordres de difficultés à résoudre. Etudie-t-il l'histoire de banques anciennes, antérieures au XVII[e] siècle ? Il est en présence d'une documentation géralement sûre, mais fragmentaire, qu'il lui faut compléter. Veut-il suivre le développement, l'activité de ban-

13. E. Baasch, *Aus einer Hamburgischen Faillitenstatistik des 18 Jahr.*, *Vierteljarsch. für Sozial und Wirtschaftsgeschichte*, 1919, t. XV.

14. Voir M. Balint, *Szeged*, *Nouvelle Revue de Hongrie*, numéro de janvier 1938.

ques modernes ou contemporaines ? Sa documentation est alors souvent d'une abondance excessive, mais d'une qualité douteuse, dont il doit rejeter plus d'éléments qu'il ne saurait en retenir.

Des destructions conscientes ou involontaires ont réduit le nombre et l'étendue des documents imprimés, manuscrits, gravés dans la cire, la brique ou la pierre de l'époque prémoderne. Quelques fragments de granit sont tout ce qui nous reste pour témoigner de l'activité des banques publiques de la Gaule romaine. De la célèbre Banque d'Amsterdam, une mince pincée de pièces nous a été transmise, etc. Il faut donc suppléer à l'insuffisance de la documentation originale par l'étude des documents littéraires contemporains. C'est par les plaidoyers de Démosthène et par la réponse de la partie adverse, dans un procès compliqué de succession, que nous connaissons le rôle joué à Athènes par la Banque Pasion ; un article de J. Savary des Bruslons, dans son *Dictionnaire universel du commerce* en 1723, est une de nos principales sources d'information sur la Banque d'Amsterdam. Démosthène était un avocat d'affaires et Savary un homme averti de toutes les choses du commerce. Mais d'ordinaire, comme le soulignait M. Boisseau au Congrès international bancaire, « les écrivains qui, dans leur correspondance, leurs mémoires, leurs livres, traitent des affaires de banque n'y connaissent pas grand chose, commettent des contresens et des erreurs, ou se laissent conduire par des mobiles particuliers ou par l'opinion courante. Rare est le cas, antérieurement au XVIIe siècle, où un économiste ou un banquier traitent eux-mêmes, convenablement, des choses de banque, suppléant ainsi à l'insuffisance des archives bancaires proprement dites. Documents littéraires, brochures, mémoires de l'époque, correspondance privée, nous sont donc d'un précieux secours, mais d'un secours dont il faut se méfier ».

La période contemporaine, au contraire, est riche en documents originaux. Les séries F12 « Commerce et Industrie » et AB XIX, aux Archives Nationales de France, sont d'un rare intérêt à cet égard. (La série AB XIX contient, notamment, la correspondance des frères Pereire.) Encore doit-on distinguer les pièces comptables et la correspondance — éléments mêmes de l'histoire — des imprimés qui prétendent utiliser

ces comptes et lettres de première main. Quelques banques, telles que la maison Mallet, conservent avec ferveur tous les actes qui évoquent leur ancienneté et leur puissance; elles en communiquent de bonne grâce les reproductions. Mais la plupart, en même temps qu'elles refusent aux chercheurs l'accès de leurs archives, l'étude sur pièces de leurs collections, multiplient les publications sur leur histoire et leur activité. Or, ces publications n'ont souvent qu'un caractère publicitaire; elles visent moins à servir la science qu'à soutenir, par des arrangements pseudo-savants, la prospection d'une clientèle. Tel est, du moins, le sentiment de M. Hauser: « Les banques, déclarait-il au Congrès international de science bancaire, ont fait elles-mêmes publier à leurs frais des travaux où la publicité, souvent la plus dangereuse pour l'épargne, s'est trouvée enrobée d'une apparence scientifique. Ces banques, je ne les nommerai pas par respect des grandes puissances (*sourires*); ce qu'elles ont édité, ce ne sont pas des études scientifiques, établies avec l'esprit critique et la rigueur indispensables susceptibles d'orienter des recherches savantes, mais ce sont des hymnes admiratifs dont les hyperboles dissimulent trop souvent les faits essentiels. »

Enfin, l'historien de la banque doit posséder, s'il veut aboutir à des résultats féconds, une sérieuse culture bancaire et comptable. Si Caillemer avait vraiment su ce qu'était une lettre de change, il ne se serait pas laissé guider par des analogies, sans doute singulières, entre les titres de paiement émis par les banquiers grecs à l'époque de Démosthène et les effets de commerce modernes; il ne se serait pas risqué à une assimilation téméraire. Au reste, les meilleurs travaux qui ont éclairé de lueurs nouvelles non seulement l'histoire bancaire mais l'histoire économique générale, sont ceux de praticiens, de banquiers, qui, par vocation particulière, se sont livrés à des recherches scientifiques. Tel est, par exemple, le cas des études d'un excellent disciple de Mathiez, M. Léon Janrot, administrateur de banques, qui s'est consacré au dépouillement des dossiers des banques parisiennes, de la fin du XVIIIe siècle, conservés aux Archives Nationales. Il a mis à jour, situé, commenté, une masse considérable de documents dont dorénavant tout historien

du mouvement économique et social devra tenir compte. De même, M. Joseph Chappey, directeur de la Banque des Pays de l'Europe centrale, dans son remarquable ouvrage sur la *Crise du capital*, a été le premier à étudier pertinemment, grâce à sa formation technique, la lettre de change au XVII[e] siècle, la monnaie fiduciaire, les prêts à court et à long terme au XVIII[e] siècle, etc. De même encore, M. Bouchary, dont le livre consacré au *Marché des changes de Paris à la fin du XVIII[e] siècle* (1778-1800) constitue un document de premier ordre.

La plupart du temps, en effet, les opérations bancaires, dont la connaissance importe à l'historien, se trouvent volontairement masquées par des artifices comptables. Il faut déceler ces artifices, tenir compte que, lors même qu'elle se réfère à ces écritures, la correspondance peut, à son tour, être une nouvelle source d'erreurs. Des manœuvres boursières, des constitutions de sociétés, des prises en commandite, ne donnent le plus souvent lieu qu'à des lettres volontairement banales et toutes comme rédigées suivant un même modèle. L'analyse des comptes, des mouvements de comptes, des contreparties comptables, peut seule alors renseigner l'économiste et l'historien.

Ce n'est, au reste, pas là une pratique récente des banques, bien qu'elle ait été portée à son plus haut point de perfection depuis 1850 environ. Sans doute, sous le Second Empire, le banquier Mirès, par exemple, n'avait pu essayer de justifier l'aliénation des titres que ses clients lui avaient remis en garantie d'avances que par des subtilités comptables, en continuant régulièrement à créditer les comptes courants des arrérages échus, en passant des écritures relatives à des négociations fictives. Et l'on sait qu'ayant à trancher de ces questions comptables, les Cours de Paris et de Douai, assez mal initiées à elles, rendirent des jugements contraires. Mais au XIV[e] siècle déjà, les moines-banquiers anglais de Kent, qui avaient poussé fort loin la technique du prêt à intérêt, ne connaissaient, au témoignage d'Ashley, pas moins de sept procédés comptables pour tourner les prohibitions canoniques.

A. Dauphin-Meunier.

NOTES ET MEMORANDA

I

Note sur la nature du fait économique :

Échange ou recherche de l'efficacité ?[1]

Dans sa magistrale *Introduction à l'étude de l'économie politique*[2], M. Gaëtan Pirou a consacré au problème de la nature du fait économique une discussion d'une ampleur et d'une précision inégalées jusqu'ici dans notre pays.

L'intérêt de cette analyse est encore accru du fait que l'auteur témoigne d'une indépendance totale à l'égard des conceptions aujourd'hui en faveur : il n'hésite pas, en effet, à caractériser l'économie politique comme ayant pour objet l'étude de *ces faits d'échange grâce auxquels est établi le pont entre la production des richesses et la satisfaction des besoins*[3].

Si riche et si ingénieuse soit-elle, cette argumentation ne nous a pas convaincu : d'où cette note dont la portée est strictement limitée. Trop d'études générales remarquables ont été publiées ces dernières années[4] pour qu'il ait pu être question de reprendre ici l'ensemble d'une discussion qui, dans ses grandes lignes, peut être présentement considérée comme épuisée; analysant la seule thèse de M. Pirou, nous

1. Cette note reprend et prolonge une courtoise discussion épistolaire avec M. Pirou. Nous exprimons notre gratitude à l'auteur, qui nous a suggéré lui-même cette publication. Mobilisé aux Armées, il ne nous a malheureusement pas été possible de disposer du matériel de références qui nous eût été nécessaire.

2. Qui a fait l'objet, dans le dernier numéro de la *Revue* (p. 216), d'une analyse détaillée de notre collègue François-Perroux.

3. P. 88.

4. Bornons-nous à signaler l'étude de Gaston Leduc, *Sur la nature et les limites du problème économique*, *Mélanges dédiés à M. le professeur Henri Truchy*, Paris, Librairie du Recueil Sirey, 1938, qui contient l'exposé le plus brillant des idées que nous défendons nous-même.

nous demanderons uniquement si le critère choisi ne soulève pas de difficultés majeures. Toutefois, si ces difficultés se manifestent et puisque le débat est aujourd'hui circonscrit entre deux conceptions seulement [5], peut-être cet exposé présentera-t-il quelque intérêt positif.

Qu'il nous soit enfin permis, avant de nous engager au cœur du débat, de signaler, à titre de circonstance atténuante, que le problème n'est pas nouveau pour nous. Ayant eu à construire hâtivement un cours d'économie politique au début de 1927, nous adoptâmes, sous l'inspiration de Landry, le critère ici discuté. Par la suite, des difficultés se présentèrent que nous fûmes incapable de surmonter. Sous l'influence alors des regrettés Maurice Roche-Agussol et Charles Bodin — et bien avant la publication du livre de Lionel Robbins — nous fûmes amené à définir l'acte économique par la recherche de l'efficacité : à l'infini qui est dans l'homme s'oppose la parcimonie du monde; la rareté des moyens dont nous disposons ne nous permet pas de réaliser pleinement les fins multiples, égoïstes, altruistes ou désintéressées, que nous poursuivons; force nous est donc de sélectionner nos désirs et, dans chacune de nos démarches, d'appliquer la loi du moindre effort [6]. Ainsi, les objections que nous présentons à M. Pirou, bien loin de nous être extérieures, se sont-elles d'abord imposées à nous avec assez de force pour susciter un bouleversement de nos conceptions.

I. — Toute définition, l'auteur nous le rappelle opportunément, doit répondre à une condition essentielle : « réunir dans le même ensemble *tous les faits qui obéissent aux mêmes lois*, qui sont *commandés par les mêmes principes*,

5. Nous acceptons intégralement, en effet, les objections si pertinentes que M. Pirou adresse à toute définition de l'acte économique fondée sur la nature de la fin poursuivie.

6. M. Pirou rapproche (p. 99, note 3) la conception que nous défendons ici — recherche de l'efficacité — de la vieille conception classique selon laquelle l'activité économique relèverait de l'intérêt personnel. Mais, ainsi que nous le rappelons au texte, la recherche de l'efficacité est indépendante de la nature des mobiles qui nous font agir (Cf. Einaudi, *Morale et économie*, *Revue d'économie politique*, 1936, notamment p. 295). Il y a, au contraire, liaison étroite entre recherche de l'efficacité et rareté des moyens : c'est parce que les moyens sont rares que l'action doit viser à l'efficacité. Tous nos développements reposent sur cette assimilation.

et ceux-là seulement. »[7]. Mais cet impératif est-il justement respecté par une définition qui exclut du champ de l'économie l'activité de l'homme isolé et l'organisation communiste ?

A. — Pourquoi Robinson resterait-il hors des prises de l'économiste, ainsi que l'assure cependant M. Pirou ? Ne découvre-t-on pas déjà dans l'économie fermée les régularités et les lois sur lesquelles se fonde l'économie d'échange et, par exemple, à considérer l'essentiel, la recherche du maximum de satisfaction et son interprétation dans le cadre du marginalisme : égalisation du coût et de l'utilité, égalisation entre les diverses utilités ou désutilités, répartition des consommations et des efforts dans le temps, de façon à obtenir l'*optimum psychologique* ?[8]

Tenter cette exclusion aboutirait à consentir d'incompréhensibles soustractions, à marquer d'inacceptables distinctions. Le paysan des Cévennes ou de la Bretagne consacrant ses terres à la polyculture et satisfaisant lui-même à ses besoins n'accomplirait donc pas d'actes économiques à l'inverse du betteravier du Nord ou du cultivateur du Midi, tributaires du marché ; que deux propriétaires habitant leur maison changent de logement et voici que, devenant réciproquement locataires l'un de l'autre, ils feraient naître un acte économique !

Ces considérations se sont imposées de façon si décisive que, tout en prenant aussi l'échange pour critère, plusieurs auteurs ont dû reconnaître à l'activité de l'homme isolé un

7. P. 95.

8. M. Pirou concède du reste que Robinson « accomplira un certain nombre d'actes analogues à ceux d'un agriculteur ou d'un artisan de nos sociétés » (p. 89), mais il estime que ces actes relèvent de la physique, de la chimie, de la psychologie, non de l'économie politique. Ceux que nous visons au texte (par exemple, cessation du travail quand le coût croissant vient à égaler l'utilité déclinante) ont évidemment une *origine* psychologique, ce qui est également le cas, non seulement de l'échange, mais encore de tous les actes humains indistinctement. Cette constatation n'est donc pas véritablement explicative et il faut chercher plus loin.

A l'égard des déterminations qui nous retiennent, cette psychologie présente des caractères assez tranchés pour qu'on puisse l'individualiser plus sûrement, sans doute, que la psychologie amoureuse ou esthétique. Pourquoi, alors, ne pas parler de psychologie économique ?

D'autre part, considérée non plus dans ses antécédents mais *en elle-même*, cette activité de Robinson, comment la désigner ?

caractère économique. Les explications proposées sont diverses. Ainsi, Landry ne se réfère pas à l'échange lui-même, mais à l'idée d'échangeabilité : « Le fondement de cette distinction est dans l'idée de l'*échange* que Robinson pouvait faire de ses aliments, de ses vêtements, s'il venait à rencontrer d'autres hommes [9]. Pour François-Perroux, l'individu dépensant ses forces pour la cueillette et la chasse échange un objet contre une peine, une utilité contre un effort. Visant cette dernière interprétation, M. Pirou [10] n'a pas de peine à montrer que de semblables extensions sont manifestement abusives; elles n'en sont que plus significatives : n'est-ce point la logique des faits qui se montre assez forte pour faire craquer la logique du système ?

B. — De même qu'elle écarte l'activité de Robinson, cette logique du système exclut l'activité d'une communauté socialiste, et cette conséquence, également grave au point de vue théorique, est plus importante encore au point de vue pratique.

Sans doute, le collectivisme classique peut-il être maintenu dans le domaine de l'économie : rémunéré à proportion de ses efforts, le travailleur échange ses services contre les marchandises qu'il achète. Il en va différemment en cas de répartition autoritaire des tâches et des produits, ainsi que le prévoit expressément M. Pirou [11]. Ne peut-on plus, dans ces conditions, parler d'une économie russe, d'une économie allemande et même d'une économie militaire ? Voilà, sans doute, ce que personne ne pourrait accepter, en sorte que nous croyons inutile de souligner que les problèmes qui se posent à une organisation socialiste sont fondamentalement semblables à ceux que l'économie individualiste résout spontanément [12]. Enfin, si l'économiste se récusait, qui donc serait qualifié pour aborder ces problèmes ?

9. Note dans le *Vocabulaire de la Société française de philosophie*, nouvelle édition, t. I, 1928, p. 189; cf. aussi *Manuel d'économique*, p. 16, note 2.

10. P. 90.

11. P. 92, dernière ligne : L'auteur vise spécialement le cas d'une société primitive, mais l'affirmation est présentée sous une forme aussi générale que possible. On ne voit pas qu'une distinction soit possible entre société primitive et société contemporaine.

12. Sur ce point, Lescure, *Rapport au Congrès des économistes de langue française*, travaux du Congrès, Domat-Montchrestien, 1937; voir aussi les

C. — Aucune de ces difficultés ne peut être évidemment surmontée en précisant une définition déjà trop étroite. A la recherche d'un critère plus net encore, M. Pirou propose de substituer à l'échange lui-même un phénomène qui lui est rattaché : l'économie politique serait ainsi définie comme l'*étude des prix et des lois qui les régissent*[13]. L'activité individuelle, l'organisation socialiste, demeurent ainsi exclues. Même, à s'en tenir à la lettre de la définition nouvelle, une mesure agissant à la fois sur l'offre et la demande, de façon telle que les prix ne soient pas affectés, sortirait du cadre de l'économie : soit une production réduite de moitié, une demande comprimée par l'institution de cartes de rationnement, des prix inchangés; de tels faits ne peuvent cependant être considérés comme indifférents pour l'économiste.

D. — Toutes ces conséquences nous paraissent impliquées par le fait que l'échange et le prix, loin de constituer des phénomènes primitifs essentiels, se présentent seulement comme la manifestation d'une option, et cette option elle-même n'a de sens qu'en fonction des utilités inégales qui la déterminent. Que l'option, donc, se réalise par la voie de l'échange et suscite la fixation d'un prix ou que, plus simplement, elle s'effectue par un choix direct exercé par Robinson sollicité par diverses activités, ou encore que la décision soit prise par l'autorité chargée en Russie d'établir le plan, il n'importe : c'est toujours le même problème que, par des voies différentes, on s'efforce de résoudre.

Sans doute, toutes les solutions ne sont pas équivalentes. Pour des raisons de technique nous sommes persuadé qu'une organisation libérale permettant des mesures et des calculs d'une précision inégalée, suscitant la spécialisation des tâches, aboutissant à fixer les prix en fonction de la demande solvable, constitue la meilleure organisation concevable. Mais des considérations qualitatives de cet ordre n'ont pas de place dans une définition de la science. Nous aurons, du reste, à revenir sur cette idée dans quelques instants.

ouvrages de Mossé, *L'Union soviétique au carrefour*, *Sagittaire*, 1936; *L'économie collective*, Librairie générale, 1939; et son article : *La théorie de l'économie planifiée*, *Revue internationale du travail*, septembre 1937.

13. P. 93 : Cependant le troc, qui n'aboutit pas à la formation d'un prix, est considéré comme relevant de l'économie.

II. — A l'égard de deux questions particulières surtout, M. Pirou s'est efforcé d'établir la supériorité du critère auquel il s'est arrêté.

A. — En présupposant que les hommes agissent de façon rationnelle et recherchent toujours l'efficacité maxima, la thèse de Robbins aboutirait à faire de l'économie une science abstraite, détachée du réel. Cette thèse aussi, qui met en avant la nécessité de respecter la liberté d'option et de calcul des membres de la société économique, tendrait, soit à nier la possibilité du socialisme, soit à établir sa nocivité du point de vue de l'intérêt général; elle impliquerait donc des préoccupations extrascientifiques [14].

Ces reproches nous paraissent devoir être surmontés.

a) D'abord, et M. Pirou le reconnaît nettement, il est légitime pour la science de marquer clairement la distinction entre déterminations rationnelles et irrationnelles. Une économie pure peut se construire comme l'algèbre ou la géométrie. Cette science aura prise sur le réel; de même qu'il appartient à l'ingénieur de se prononcer sur la question de savoir si l'arc d'un pont a été correctement calculé, l'économiste est en droit de signaler au législateur qu'un moyen employé ne correspond pas à la fin poursuivie [15].

b) En tant qu'il cherche à expliquer la réalité multiple et complexe de la vie, l'économiste aura grand soin de tenir compte des tendances irrationnelles des hommes. C'est à tort certainement que Francesco Vito a affirmé que la science économique doit laisser délibérément de côté les actions humaines *irrationnelles*, vu que l'irrationnel, manquant de lien logique, n'est pas susceptible d'être ordonné en système [16]. La preuve est faite depuis Böhm-Bawerk que certaines de ces tendances irrationnelles, telle la dépréciation du futur, présentent des caractères de généralité et de constance suffisants pour être promus au rang d'éléments explicatifs. Il n'est donc pas à craindre qu'une partie du réel échappe à l'économiste.

c) Reste la troisième objection. La définition de Robbins

14. P. 104.
15. Sur ce point, Gaston Leduc, *op. cit.*, p. 239.
16. Pirou, p. 103.

et toute définition analogue auraient une pointe dirigée contre le socialisme, implicitement condamné par le fait qu'il ne respecte pas la liberté d'option et n'autorise pas de calculs rationnels.

Cette conséquence, cependant, n'est pas reconnue par tous, puisque la définition attaquée a été adoptée et justifiée par des partisans du régime corporatif.

Au contraire, retournée et appliquée à la conception que nous critiquons ici, l'objection acquiert une force toute différente, car la définition visée, bien loin de se borner à *suggérer* certaines conclusions doctrinales, paraît les imposer de la façon la plus impérative : puisque seuls, en effet, des échanges librement établis et aboutissant à la fixation d'un prix relèvent de l'économiste, qui n'a pas plus à connaître de l'activité de l'individu isolé que de l'organisation autoritaire, comment se défendre contre l'idée que cette économie individualiste d'échange constitue non seulement le meilleur régime possible, mais encore le seul qui puisse être conçu ? Certes, des préoccupations de cet ordre sont entièrement étrangères à M. Pirou, dont nul n'ignore la totale objectivité; mais d'autres ne risquent-ils pas d'être entraînés vers une association d'idées qui semble toute naturelle ?

B. — La distinction entre phénomènes techniques et économiques est toujours demeurée imprécise. Cependant, en caractérisant l'acte économique par l'échange, il serait possible d'établir une démarcation nette : la technique se développerait sur le plan du quantitatif, l'économie sur le plan de la formation des valeurs.

Les observations précédemment développées ne nous permettent pas d'accepter cette division, qui réduit exagérément la part de l'économie. Robinson, d'une part, la Commission du plan en Russie, d'autre part, font œuvre économique, quoiqu'ils ne visent pas à la création de valeurs[17].

17. Mettons également l'accent sur un risque que fait naître cette conception. A se référer aux seules valeurs vénales on peut être conduit à recommander le malthusianisme économique qui — dans certains cas au moins — augmente en effet les valeurs aux dépens des quantités. On confond ainsi richesse et rareté; c'est dire que le problème économique est posé à l'envers.

L'auteur, qui signale cette possibilité sans prendre parti, est au moins conduit par sa distinction à assurer que lorsque la valeur d'un stock dimi-

On pourrait donc songer à rectifier légèrement la distinction proposée en opposant quantité et utilité; la technique chercherait à lutter contre la rareté matérielle, l'économie contre la rareté subjective (par rapport à nos besoins et à nos désirs), mais cet assouplissement serait insuffisant, car, en fait, jamais un problème de production ne peut être posé seulement sur le plan du quantitatif. Ainsi, pour reprendre l'exemple même de l'auteur, doutons-nous qu'on puisse opposer la technique forestière, qui viserait seulement à produire le volume maximum de bois, et la détermination économique du propriétaire, qui chercherait à tirer de sa forêt le plus grand profit. La prétendue technique forestière n'est pas indifférente, en effet, aux considérations économiques. Cette technique accordera la préférence au semis ou à la plantation de jeunes plants en fonction, non seulement du résultat matériel à attendre, mais du coût d'établissement de la forêt et de la durée inégale d'attente; elle prônera en plaine la substitution du chêne au hêtre, quoique le développement annuel de la forêt soit ainsi considérablement réduit, mais l'accroissement de la valeur unitaire du bois fait plus que de compenser la réduction du cubage : elle établira pour règle que les grandes forêts doivent être aménagées de façon telle que chaque année soit effectuée une coupe d'importance constante et, là encore, cet impératif correspond beaucoup moins à l'espoir d'obtenir un cubage maximum qu'au désir informulé d'utiliser plus complètement le personnel, d'approvisionner plus régulièrement une consommation supposée constante, d'assurer au propriétaire des revenus inchangés.

Cette complexité est générale; la science de l'ingénieur, la pratique de l'artisan, ne sont jamais indépendantes de considérations de cet ordre, et la seule exception concevable serait celle de l'expérience de laboratoire visant à l'obtention d'un maximum quantitatif ou qualitatif (recherche d'un métal aussi pur que possible, par exemple) sans considération de coût. Mais une analyse, même superficielle, de l'hypothèse

nue au fur et à mesure que son importance augmente, « le point de vue technique et le point de vue économique s'opposent en quelque sorte » (p. 107).

établit son absurdité : le problème de l'obtention d'un maximum quantitatif implique une limitation des forces productives hors de laquelle la production pourrait être indéfiniment accrue et, semblablement, la recherche d'une perfection qualitative sera entravée par la nécessité de tenir compte de la limitation du temps, qui découragera d'entreprendre des expériences trop longues. L'économie est donc partout, parce que partout est engagée la lutte contre la rareté, et que cette rareté n'a de sens que par rapport à nous-mêmes.

Est-ce à dire que la notion de technique soit ainsi appelée à se dissoudre dans la notion d'économie ? Nous ne le pensons pas. La technique établit des liaisons particulières entre phénomènes. C'est elle qui nous apprend que, pour transformer en métal tant de minerai de fer, il est nécessaire d'utiliser telle quantité de charbon de bois ou telle autre quantité de charbon de terre; que la construction d'un pont d'une longueur et d'une largeur déterminées, devant supporter une certaine charge, impliquera l'emploi de telle quantité de ciment ou de telle autre quantité de fer; qu'en doublant les avances faites sur un champ le produit ne doublera pas (rendement non proportionnel); que sur telle montagne il sera possible d'obtenir au bout de soixante ans 100 mètres cubes de sapin, 80 mètres cubes de hêtre, mais que le chêne ne saurait y surmonter les intempéries.

Mais, à elle seule, cette technique sera incapable de nous dicter une décision, qui sera nécessairement fonction de la rareté relative du bois et du charbon, du fer et du ciment, de la terre et de la main-d'œuvre, du sapin et du hêtre. Et, sans doute, presque toujours une transformation de la technique déterminera une modification correspondante de l'organisation de la production, mais ce sera seulement en modifiant la rareté relative des services producteurs et des biens finis[18].

18. Lorsqu'une transformation de la technique n'entraîne de modifications ni dans la nature des services utilisés ni dans celle des biens obtenus, mais a seulement pour effet d'améliorer leur rendement, le problème économique se résoudra de lui-même. Mais cette hypothèse est exceptionnelle et, peut-être même, purement théorique. Une technique nouvelle permettra d'obtenir la même quantité de biens avec 60 journées de travail au lieu de 100. Mais le travail nouveau sera-t-il entièrement comparable à l'ancien ? sera-

L'usage veut que l'on étende la notion de technique bien au-delà de ces limites, que l'on parle de technique métallurgique, agronomique, forestière, en visant des ensembles de règles et de préceptes destinés à diriger ou à orienter l'action. On suppose alors implicitement réalisées certaines conditions économiques suffisamment simples, constantes et générales, pour qu'il soit possible d'en faire abstraction; mais tout technicien est semblable à M. Jourdain : sans s'en douter il fait de l'économie.

III. — Ces analyses ne sauraient épuiser la discussion. M. Pirou a trop bien établi la fécondité de la méthode qui consiste à retrouver la doctrine derrière la technique pour que nous ne nous efforcions pas nous-même de replacer sa conception du fait économique dans le cadre général de sa pensée.

Avant d'aborder les problèmes théoriques, M. Pirou a fait œuvre d'historien et de sociologue. A ce moment, les divers systèmes l'ont retenu en fonction moins de leur valeur explicative et logique que de la personnalité de leur auteur, du milieu et des circonstances qui les expliquent. De là, sans aucun doute, la conviction que l'économie politique constitue une branche de la sociologie; ainsi le titre I de l'*Introduction à l'étude de l'économie politique* a-t-il pu être développé selon une ordonnance classique, les différents problèmes étant abordés par ordre de généralité croissante : la science, la sociologie, l'économie politique. Mais, du même coup, l'activité de Robinson s'est trouvée exclue, et, si l'échange sert à caractériser l'acte économique, c'est d'abord à titre de fait social.

Cependant, la spécificité du phénomène économique ne pouvait échapper au maître qui, à l'Ecole des Hautes Etudes, a consacré tant de discussions approfondies à la théorie contemporaine et étudié avec une si grande perspicacité les phénomènes monétaires contemporains. L'économie ne s'intègre pas à la sociologie, à l'inverse de ce que Durkheim avait affirmé : « On verra, au contraire, que la compréhen-

t-il semblablement qualifié ? n'y aura-t-il pas substitution de travail passé (capital) à du travail présent ? Le problème pourra présenter un très haut degré de complexité.

sion du mécanisme de l'échange serait impossible si l'on n'y faisait intervenir les lois de la psychologie et le mécanisme des appréciations personnelles. »[19].

L'accord est ici complet avec les néo-classiques, et la seule question est alors de savoir si l'échange ajoute un élément spécifique qui donne naissance à l'économie ou si, au contraire, cet échange ne constitue qu'une manifestation d'un ordre de phénomènes qui lui est antérieur.

Nous connaissons sur ce point les affirmations de l'auteur. Il ne nous semble pas assuré cependant que le système élaboré corresponde entièrement à ses convictions actuelles, convictions qui, par un cheminement insensible et à son insu encore, nous paraissent en voie de modification. Dans la préface générale de l'ouvrage, qui nous apporte, sans aucun doute, l'exposé le plus complètement libéré de toute préoccupation systématique en même temps que la formulation la plus récente de sa pensée, M. Pirou n'hésite pas à écrire : « Le comportement des individus, lorsqu'ils veulent extraire du milieu naturel le maximum de satisfaction, obéit à quelques grands principes que l'on trouve déjà en application dans les sociétés antiques, et qui vraisemblablement garderont leur empire dans le monde de demain. »[20]. N'est-il pas remarquable que, cherchant à poser le problème économique avec le maximum de généralité, de simplicité et de concision, l'auteur n'ait pas songé ici à se référer aux phénomènes d'échange et de prix ?

René COURTIN.

19. P. 89.
20. P. 2.

II

Économie et stratégie.

Dans une guerre, le but essentiel de la stratégie est de porter à l'adversaire un *coup décisif*, l'obligeant à céder à la volonté du vainqueur. Ce coup décisif peut être porté sur le terrain militaire et avec des moyens militaires. C'est le cas d'une armée qui, après une bataille, met en déroute une autre armée. Telle fut la méthode généralement employée par Napoléon. Mais, la lutte peut être portée sur d'autres terrains. Sur le terrain psychologique, par exemple, quand on cherche à démoraliser l'adversaire, à diminuer sa confiance dans la victoire, dans ses chefs, à propager chez lui le défaitisme; tel est le but des tracts lancés par avion. On va quelquefois plus loin encore en essayant de fomenter chez l'ennemi une rébellion, voire une révolution; telle fut la méthode qu'employa l'Allemagne contre la Russie en 1917 en lui envoyant Lénine.

Dans la guerre actuelle, il a semblé longtemps y avoir une prédilection pour la méthode économique. Elle consiste à tarir les sources d'approvisionnement de l'ennemi, afin qu'il soit progressivement privé des moyens de vivre et de combattre. Le procédé n'est pas nouveau. Toute opération de siège contre une place forte est un emploi de la méthode économique. Le siège de Paris pendant l'hiver 1870-71 est un exemple typique de blocus, épuisant les ressources et amenant finalement la capitulation.

Convient-il, dans la guerre actuelle, d'accorder une place prépondérante à l'arme économique et d'attendre d'elle des résultats *décisifs* ?

Sans doute, il est indéniable que le facteur économique joue un rôle notable dans la guerre. Un approvisionnement insuffisant en vivres peut affecter le moral des armées ou de la population civile; une troupe absolument privée de ravitaillement et affamée perd ses forces et n'est plus en mesure de combattre. Quant à l'armement, aux munitions, aux engins blindés, aux avions, aux navires, il est évident qu'ils sont conditionnés par l'activité économique : il faut avoir

de l'acier, du pétrole, etc.; il faut des usines de transformation; il faut des moyens de transports.

Tout cela : approvisionnement en forces productives, en matières premières, production, répartition, appartient au domaine économique et influe profondément sur la conduite des opérations. Le problème économique est assez important, assez vaste et assez difficile pour justifier l'organisation d'un état-major économique et d'une administration économique centralisée, groupant tous les services traitant les affaires économiques. De nombreux progrès sont encore à faire dans la voie de l'organisation et de la rationalisation de l'économie.

*
* *

Mais il ne faut pas surestimer l'importance du facteur économique. En particulier, *ce serait une erreur profonde et dangereuse de croire que l'économie de l'adversaire est un centre névralgique sur lequel on pourrait porter un coup décisif.* En d'autres termes, il convient de se garder de l'illusion qu'un blocus pourrait être à lui seul efficace.

Pourquoi ?

1° D'abord, parce que la zone à bloquer est beaucoup trop grande. Une nation ne peut pas être assiégée et enfermée comme une ville forte. Cela serait d'autant plus difficile qu'il subsiste un certain nombre d'Etats neutres, limitrophes de l'Allemagne (Belgique, Hollande, Danemark, Italie), qui constituent autant de larges fissures. Un blocus qui ne réaliserait pas un cercle rigoureusement clos est aussi inefficace qu'une chambre à air percée. Le blocus exige donc, nécessairement, que tous les pays limitrophes soient mis dans l'obligation de l'appliquer. C'est ce que tenta Napoléon lorsqu'il voulut employer l'arme du blocus contre l'Angleterre. « Le blocus continental entraîna Napoléon à une politique de guerres et d'annexions perpétuelles. Pour que le blocus donnât les résultats espérés, il fallait que l'Europe entière fût très exactement fermée aux Anglais; qu'il n'existât pas la moindre fissure... Il fallait donc que Napoléon obtînt, de gré ou de force, l'adhésion à son système de tout ce qu'il y avait encore d'Etats indépendants. La neutralité ne pouvait être de mise; quiconque ne serait pas formellement avec Napoléon serait

brisé. »[1]. Il suffit, je pense, d'énoncer nettement ce que le blocus implique pour en faire apparaître les difficultés.

Mais cela n'est qu'un commencement.

2° Constatons, en second lieu, que la zone à bloquer est beaucoup trop grande pour qu'un blocage puisse être efficace. Par ses dimensions, le territoire peut se suffire à lui-même. Avec ses conquêtes polonaises, tchèques, autrichiennes, avec la complicité russe, avec la docilité forcée de la Yougoslavie, de la Hongrie, de la Roumanie, le Reich peut trouver dans l'Europe continentale à peu près toutes les ressources et matières premières nécessaires.

Objectera-t-on que l'Allemagne n'a point assez d'argent, d'or et de devises pour payer ce qu'elle désire ? Mais l'argent, sous ses différentes formes, n'a pas grande importance. C'est une vérité acquise depuis longtemps à la science économique que les produits s'échangent contre des produits et que l'argent n'est qu'un intermédiaire et même seulement un procédé comptable parmi d'autres. L'Allemagne trouvera toujours des marchandises à fournir en échange de ce qu'elle demande (produits chimiques, instruments d'optique, armements, services de ses ingénieurs, etc.). D'ailleurs, il ne faut pas oublier que l'*échange*, avec réciprocité, n'est pas le seul mode d'acquisition existant; la razzia, le brigandage, la conquête, en sont aussi. L'expérience de ces dernières années a suffisamment montré que la menace du canon, le chantage aux bombardements aériens, peuvent être des succédanés de l'or.

3° En troisième lieu, il convient d'observer que la quantité objective des ressources disponibles n'est qu'une donnée partielle, n'intervenant au point de vue économique que pour la moitié environ et peut-être moins. L'autre donnée, au moins aussi importante, sinon davantage, c'est l'*emploi judicieux des ressources disponibles*. C'est l'habileté à tirer le parti maximum d'une quantité donnée; c'est la saine *économie* des forces, au sens le plus plein du terme.

Or, dans ce domaine, l'Allemagne a acquis une sorte de *technique de la rareté* qu'il serait vain de nier. La récupération des déchets, la multiplication des succédanés, l'affecta-

1. Albert Malet, *XVIIe siècle, Révolution-Empire*, édition 1920, p. 652.

tion rationnelle des matières premières, prouvent que l'Allemagne a depuis déjà longtemps pris ses précautions contre un éventuel blocus. Il y a, dès maintenant, une *ligne Siegfried de défense contre le blocus économique*, et il serait dangereux de l'ignorer.

4° Il faut encore se rappeler que les privations peuvent être poussées très loin; le niveau de vie peut s'abaisser dans de très fortes proportions, sans entraîner pour cela la capitulation. Disons même plus, dans une certaine ambiance, les privations peuvent être un stimulant de l'esprit de sacrifice et de résistance.

5° A toutes ces raisons, nous en ajouterons une dernière contre l'emploi du blocus comme arme *décisive* : cela nous entraînerait nécessairement dans une guerre très longue, englobant peut-être plusieurs générations. L'art de la guerre veut, au contraire, que l'on cherche des solutions *rapidement décisives*.

Ainsi, il nous apparaît avec clarté que l'économie ne peut pas fournir une arme efficace, capable de décider de la victoire. L'économie allemande n'est pas un point névralgique que le blocus permettrait de frapper, paralysant totalement l'adversaire. Il ne nous appartient pas d'examiner quel est le centre vital qu'il convient d'atteindre pour obtenir une décision. Ce que nous pouvons dire, en tant qu'économiste, et ce que nous affirmons catégoriquement, c'est que le blocus économique n'a aucune valeur stratégique décisive. Mais cela ne signifie pas que doive être négligé le facteur économique. L'abondance des forces productives (matières premières et travail) et leur emploi judicieux demeurent des conditions essentielles de la puissance et du succès des armées. Pour employer le langage militaire, disons que l'économie est une des lignes principales de défense; elle est l'un des supports essentiels de la force armée; elle ne saurait être une arme offensive autonome.

Aux avant-postes, janvier 1940.

R. MOSSÉ.

REVUE DES LIVRES

Ouvrages généraux de théorie économique.

De Luca (Mario), *Aspects cycliques de la distribution du revenu.* Un vol. in-8° de 82 p., Napoli, Amodio, editore, 1939.

M. de L. est un jeune auteur qui étudie avec passion et qui attire l'attention du lecteur. Dans ce livre, il se propose de saisir les caractéristiques que présente chaque espèce de revenu dans chaque phase du cycle économique, en intégrant à ses propres argumentations les résultats des enquêtes d'autres spécialistes. L'investissement d'une certaine quantité d'épargne, mise de côté précédemment, et l'inflation monétaire, qui se vérifie au commencement d'une expansion cyclique, aboutissent, d'après M. de L., à des revenus plus élevés pour les titulaires des facteurs productifs. En outre, l'optimisme des entrepreneurs, qui coordonnent ces facteurs, les conduit à sous-estimer les risques du marché, à demander pour les produits et les services des prix inférieurs, et à laisser un revenu plus élevé aux possesseurs originaires, ce qui est moins évident. M. de L. constate à ce moment que, lorsque la production augmente et que le recours au capital technique croît lui aussi, le pourcentage attribué aux ouvriers sur le volume des richesses épargnées et investies tend à diminuer. « La partie de la richesse destinée à la rémunération du travail décroît... » (P. 31.) « Au même instant, la proportion entre les revenus variables et les revenus fixes change en faveur de ces derniers. On constate que les prix de revient fixes sont plus nombreux par rapport aux prix de revient variables dans le coût de production de beaucoup de biens et de services. Alors l'entrepreneur conclut des contrats ayant une échéance plus longue, croyant que cette situation favorable peut durer. » (P. 38.) Cette augmentation des revenus fixes met d'un côté un nombre croissant de ceux qui ont des revenus dans la nécessité de subir des diminutions de leur pouvoir d'achat, à mesure que les prix montent; d'autre part, elle encourage les entreprises à augmenter leurs activités. « Avec de telles données, la phase d'expansion ne peut vraisemblablement continuer qu'à condition que les entreprises retrouvent à chaque instant, sur leur marché, un volume de pouvoir d'achat égal au volume qu'elles ont livré, ou qu'elles se sont engagées à livrer, au commencement du cycle productif, aux différents groupes de producteurs. Si cette égalité de proportion n'a pas lieu, l'ensemble des entreprises subit des pertes » (P. 49.) Bien que l'auteur déclare s'éloigner des théoriciens de la sous-consommation (note p. 55), il retombe dans cette théorie, et implicitement dans le remède qui la suit : à savoir une inflation agissant en vue de garder inaltéré le pouvoir d'achat des consommateurs.

Comme M. de L. ne démontre pas que ce qui représente une charge pour un entrepreneur *n'est pas nécessairement* un revenu pour celui qui participe à la production (puisqu'une augmentation du prix de revient peut dériver — toutes dépenses égales d'ailleurs — d'une *quantité inférieure* de produit due à des faits techniques de l'entreprise), il ne peut mettre en lumière que *chaque investissement* nouveau se traduit en un *nouvel afflux*, ni la raison pour laquelle, malgré n'importe quelle inflation, il se reproduirait toujours une augmentation du prix de revient *plus rapide* que l'augmentation du prix.

En réalité, cette explication de la crise, qui a été défendue si ardemment même par d'autres, est insuffisante. Il ne suffit pas d'affirmer que, lorsque le pourcentage destiné à rémunérer le travail décroît, l'afflux des revenus décroît dans la même mesure. En réalité, lorsqu'un entrepreneur n'est pas un visionnaire et qu'il augmente l'activité productive, il vise à l'obtention d'un profit. A la fin, ce nouveau revenu est partagé entre ceux qui participent à l'activité productrice. On est obligé de tenir compte de cette nouvelle source de revenus pouvant neutraliser, ou dépasser, la cristallisation d'épargnes en biens instrumentaux.

Dans ce cas, nous sommes facilement conduit à voir *pourquoi* le profit diminue. Ce qui est bien différent.

Dans la seconde partie, M. de L. ne semble pas tirer tout le parti possible des données énoncées; il n'offre pas non plus, comme nous l'attendions, l'exposé et l'aménagement des caractéristiques des divers revenus durant la phase de diminution des prix, bien qu'il énonce une intéressante théorie du « rachat des prix de revient fixes », due à l'échéance ou à la résiliation des contrats à longue échéance.

Mais dans l'ensemble ce travail nous met en présence d'une épreuve qui doit être prise en considération pour son sérieux, sa pénétration, sa culture des phénomènes du dynamisme économique.

Giuseppe Ugo Papi.

Géographie économique.

South-Eastern Europe. A political and economic survey, préparé par le Département d'Information du « Royal Institute of International Affairs », en collaboration avec « The London and Cambridge Economic Service ». Un vol. in-8° de XVI-203 p., 25 tableaux et diagrammes, 10 cartes. London, Royal Institute, et Oxford University Press, avril 1939.

Cette très remarquable enquête, due aux collaborateurs de Chatham House d'une part, et de l'autre au Dr F. C. Benham, porte sur les pays suivants : Hongrie, Roumanie, Yougoslavie, Albanie, Grèce, Bulgarie, Turquie. Elle en décrit la situation en s'arrêtant au printemps de 1939. C'est donc un inventaire — ajoutons dressé avec une rare compétence — de toute cette partie de l'Europe à la veille de la présente guerre. Près de 60 millions d'hommes y sont intéressés.

La première partie est un exposé — d'une précision probablement sans égale — de l'histoire politique, intérieure et internationale, de ces Etats pendant vingt ans. C'est dire que les crises autrichiennes, la rivalité franco-italienne, les répercussions de la révolution nazie, la formation de l'axe Berlin-Rome, la campagne italo-allemande contre la Petite-Entente et les effets de la destruction de la Tchécoslovaquie, etc., y sont passés en revue. Les auteurs sont donc amenés à dépasser souvent leur cadre géographique.

Même dans cette première partie sont examinées les conséquences de la rupture du bloc économique jadis constitué par la Double Monarchie et les rivalités entre Etats successeurs, malgré les précautions prises par les traités de Trianon (art. 225) et de Saint-Germain (art. 222) et les efforts analogues du plan Tardieu.

Mais surtout la seconde partie est une véritable géographie économique, commerciale et financière de chacun des Etats considérés et du groupe qu'ils forment. On trouverait difficilement ailleurs, et sous une forme aussi ramassée et aussi claire, un pareil ensemble de données statistiques, élaborées et interprétées. Chaque Etat y est caractérisé par la nature et l'importance de ses productions, son régime social et préalablement agraire, son commerce extérieur et son organisation monétaire. On puisera abondamment dans ces chapitres.

Les auteurs, malgré leur parti pris d'objectivité, n'ont pu esquiver une question qui était, au printemps de 1939, d'une brûlante actualité : celle de l'emprise économique du Reich sur des terres qu'il considérait, même en temps de paix et par des moyens d'apparence scientifique, comme faisant ou devant faire partie de son *Lebensraum*. Les auteurs montrent très bien comment, en offrant des prix artificiellement élevés pour les produits agricoles ou matières premières de ces pays, en contrariant chez eux toute industrialisation, en payant leurs exportations au moyen de produits manufacturés, il les réduisait à un état de vasselage économique. Ces pays, dans l'ensemble, sont atteints d'une surpopulation au moins relative; ne pouvant développer leurs industries que dans une faible proportion (p. 185), ils ont à résoudre le problème par un recours systématique à la culture intensive (un exemple typique est celui de la Bulgarie). Mais les deux solutions (industrialisation et agriculture intensive) « sont contraires aux vœux de l'Allemagne ». Par exemple, elle veut spécialiser la Hongrie dans la production exclusive « des produits qu'elle a besoin de tirer des terres arables de cette partie du monde », blé et maïs. Toutes autres cultures, et les industries, diminueraient la capacité d'achat de ces pays en produits allemands.

Cette politique — une économie dirigée dont la direction est placée à l'extérieur du pays — met aux mains de l'Allemagne une arme redoutable. Ces pays vivent (p. 199) perpétuellement dans la crainte que l'Allemagne puisse fixer de hauts prix « pour ses produits, ou, — en l'absence de toute réelle concurrence, — leur payer seulement de bas prix pour leurs exportations ». Sur ces Etats, s'ils ne se défendent, pèse une menace permanente de paralysie économique. L'ancien pacte colo-

nial n'était qu'un jeu d'enfant en présence de cette gigantesque tentative de domination, complétée d'ailleurs par l'établissement impératif des cours du mark.

Le signataire du présent compte rendu avait publié, durant la dernière guerre, un essai sur les méthodes allemandes d'expansion économique. Il serait à refaire de fond en comble, tant ces méthodes ont gagné en cohésion et en puissance, tant elles ont été complétées, notamment, par les manipulations monétaires. Celui qui aura le courage de s'atteler à cette tâche trouvera d'abondantes données et de précieuses suggestions dans le livre que nous venons de résumer très rapidement et dont nous espérons avoir mis en lumière l'exceptionnelle valeur.

H. HAUSER.

Agriculture et économie rurale.

Grégoire (P. V.), *La colonisation agricole en Allemagne*. Préface de M. Henri HITIER, secrétaire perpétuel de l'Académie d'agriculture. Un vol. in-8° de VIII-144 p., Paris, Editions A Pedone, 1938.

L'auteur a sagement limité le sujet très vaste qu'annonce le titre et fait porter son étude sur la période récente 1919-1936; il analyse les données du problème et montre que les considérations sociales, politiques et religieuses y jouent un aussi grand rôle que les considérations économiques; il nous décrit le mécanisme administratif et financier de l'opération (Voir des chiffres intéressants sur le prix de revient d'une exploitation p. 103), nous fait voir l'exploitation créée, son occupant, ses auxiliaires (les ouvriers agricoles), ses résultats.

L'expérience allemande confirme des observations déjà faites ailleurs; ainsi, l'échec des lots trop petits (p. 54), la tendance à l'agrandissement des lots (la grandeur moyenne des exploitations, qui atteignait à peine 10 hectares de 1919 à 1931, était passée à 18 hectares en 1936), de même, l'inefficacité fréquente de la petite propriété pour améliorer le sort de l'ouvrier agricole (l'expérience anglaise est dans le même sens, l'expérience française en sens contraire), de même, également, l'abandon des cultures spécialisées que pratiquaient les grands domaines pour une polyculture vivrière qui convient mieux aux besoins et aux possibilités des colons. Par contre, des phénomènes inattendus sont signalés; ainsi, le morcellement des grandes exploitations, en vue d'y installer des colons, provoque le chômage et le départ des ouvriers agricoles qui y travaillaient, de sorte que la colonisation apparaît d'abord comme une cause d'exode rural.

Peut-être pourrait-on reprocher à l'auteur de s'être trop strictement cantonné dans son rôle d'observateur et de n'avoir jamais cherché à comparer et à juger. Le national-socialisme s'est posé devant le monde comme le champion de la paysannerie, et bon nombre de personnes y ont ajouté foi; mais, par ailleurs, on l'a accusé d'avoir défendu la grande propriété et d'avoir systématiquement freiné le mouvement

de colonisation poursuivi par ses prédécesseurs (cf. Daniel Guérin, *Fascisme et Grand Capital*). Que faut-il en penser ? En se servant des chiffres reproduits par l'auteur (p. 44 et 55), on peut calculer que le nombre moyen d'exploitations créées annuellement est de 4.104 pour la période 1919-1932, de 4.264 pour la période 1932-1936; la différence est faible. Mais on remarque que, de 1929 à 1932, de gros progrès avaient été réalisés et qu'on avait créé annuellement 5.500, 7.400, 9.082, 9.046 exploitations; dès 1933, on retombe à 4.900, et en 1936 on ne dépasse pas 3.300. L'auteur reconnaît lui-même le fait et essaie de l'expliquer. L'accusation serait-elle donc fondée ?

D'une façon plus générale, le total des exploitations créées de 1919 à 1936 est de 74.000. Or, signalons que pendant la même période, le Crédit agricole français a consenti 106.000 prêts à long terme, dont 85.000 ont été destinés à l'acquisition d'une petite exploitation et ont permis, par conséquent, l'établissement d'un nombre équivalent de familles paysannes.

P. Fromont.

Économie coloniale.

Pernot (Maurice) et autres, *Les Empires coloniaux*. **Un vol. in-12 de 222 p., Paris, Alcan-Presses universitaires de France, 1940.**

Quatre conférenciers (présentés par quatre présidents) soumettent à la Société de l'Ecole libre des sciences politiques des réflexions sur les « empires ». A part l'étude approfondie de M. Charton, parfait connaisseur des choses africaines, sur les revendications coloniales allemandes, et la définition pleine d'un humour savoureux que sir Alfred Zimmern nous donne de l'Empire britannique, ces pages ne sont pas dépourvues d'une certaine banalité. Les considérations économiques n'y jouent qu'un rôle très général. Un peu de hâte dans la correction des épreuves. On s'étonne de lire, sous la plume d'un diplomate (p. 182), qu'en Algérie « les indigènes, à part *certains* juifs, ne votent pas », et (p. 209, ici nous sommes dans le domaine économique) que la Tunisie partage avec l'Algérie, l'Indochine, Madagascar et les vieilles colonies, le privilège d'être « en union douanière avec la France ». Que l'auteur aille demander aux viticulteurs tunisiens ce qu'ils en pensent.

H. Hauser.

Cycles, crises et conjoncture.

Daniel (Pierre), *Réalités économiques*. **Un vol. in-16 de 91 p., Paris, Librairie Plon, 1937.**

Après avoir proclamé, un peu vite, la fin des lois économiques, l'auteur passe à l'examen critique de la notion de capital. Puis il distingue les crises spéciales des crises nationales ou mondiales.

Tandis que la crise mondiale viendrait d'un déséquilibre entre la production et la consommation, la crise nationale aurait pour cause un déséquilibre entre des revenus de catégories différentes : revenus de la production et revenus « improductionnels ».

Si ces derniers sont trop élevés, le prix de revient gêne les exportations. Cela conduit à la déflation ou surtout à l'inflation-dévaluation. Ce livre est un exposé simple et clair.

SAINT GERMÈS.

Capitalisme, socialisme, corporatisme, économie dirigée.

Fovel (M. Massimo), *Identité des actions économiques de l'individu et de l'Etat dans l'économie corporative.* Un vol. in-8° de 279 p., Ferrara, S. A. T. E., 1938.

L'auteur avait déjà eu l'occasion de montrer dans d'autres écrits de nombreux points d'identité entre les actions économiques de l'individu et de l'Etat. Dans ce volume, il confirme ce résultat en tentant de donner une base théorique à l'économie corporative. Après avoir fait un *parallèle* entre la science des finances — qui s'occupe, par exemple, du maximum d'utilité collective, des effets qui suivent la diminution, ou l'augmentation au moyen de primes, d'une partie du revenu privé, de l'utilité des services publics — et la science corporative — qui considère, par exemple, la puissance et le bien-être de la nation, l'établissement des salaires, l'emploi obligatoire de la main-d'œuvre, la consommation de matières premières nationales, — M. M. F. suppose alors que l'individu et l'Etat sont des acteurs économiques ayant une structure et des procédés de choisie tout à fait *différents*. Et il arrive graduellement à démontrer toute une série de propositions. D'après lui, soit les gouvernants, soit les sujets, agissent sur toutes les zones économiques et ont des activités que l'on ne peut distinguer facilement, puisqu'elles se manifestent dans des actions économiques ayant un contenu d'*utilité* à la fois particulier et général. L'Etat, par exemple, tend à créer des utilités générales; mais il ne réussit à réaliser que des utilités particulières. L'Etat n'accomplit que des actions économiques qui ne sont pas destinées à se répéter indéfiniment; par exemple, le prélèvement d'une partie du revenu des citoyens. Dans la meilleure des hypothèses, elles sont destinées à n'être reproduites que dans une mesure différente.

Corrélativement, un individu accomplit des actes économiques — par exemple, achat de biens de consommation — non seulement présents, mais destinés à être reproduits dans le temps.

Des rapports mutuels entre l'acte économique du gouvernant et l'acte économique du gouverné, il dérive du premier un caractère de tutelle, du second un caractère d'échange.

C'est dans cette diversité, que l'on ne peut éliminer, que réside

le *contraste* entre l'acteur économique Etat et l'acteur économique individu. Ce contraste constitue pour M. M. F. la donnée même — théorique et de fait — de l'économie corporative. Toutefois, ce contraste n'est pas constitué par le contenu, mais par la forme. Un problème fondamental résulte de toute cette analyse pour l'auteur, qui se demande si, étant donné le contraste permanent résultant des choisies éthéronomes de l'Etat et les choisies autonomes de l'individu, il est possible de trouver une solution d'équilibre entre les unes et les autres. Au cas où cela arriverait, la construction d'une économie pure corporative devient concevable. Dans le cas contraire, nous restons dans les limites de la politique économique. D'ailleurs, chaque solution est renvoyée à des études successives dont le volume que nous venons de citer n'est que l'introduction.

Une lecture attentive est nécessaire pour bien saisir la pensée de M. M. F., car de nombreuses notes en bas du texte, sur des pages et des pages, et de longues divagations déroutent la pensée du lecteur. Toutefois, ces pages, comparées à des essais anémiques de prétendue économie pure, révèlent une vigueur inventive et une force de raisonnement qui, même si elles ne sont pas parfaitement dominées, poussent à tenir en haute considération les efforts dialectiques de l'auteur, qui se détache nettement en tête des meilleurs hommes d'études en train d'examiner les nouvelles directives de la pensée économique.

Giuseppe Ugo Papi.

Marché du travail.

Ferras (Gabriel), *Le progrès technique et le chômage*. Un vol. in-8° de 247 p., Paris, Librairie du Recueil Sirey, 1938.

Le livre de M. G. F. constitue une contribution des plus intéressantes au problème si complexe et si controversé du chômage technologique.

La qualité principale à exiger d'un tel ouvrage : l'impartialité, nous la trouvons heureusement ici. M. G. F. ne part pas, comme tant de doctrinaires, d'une conclusion rigide pour laquelle il n'y a plus qu'à chercher des arguments et des statistiques favorables. Il étudie fort justement en premier lieu les résultats acquis et s'efforce ensuite d'en dégager une interprétation rationnelle d'où il découle que ni la théorie du chômage technologique conçue par les technocrates ou d'autres écoles, ni la théorie des débouchés ne reçoivent pleine confirmation.

L'étude statistique qui remplit environ la moitié de l'ouvrage se heurte aux obstacles bien connus : difficulté de discerner la cause et l'effet, impossibilité d'isoler de façon absolue le facteur dont on essaie de mesurer l'influence. L'examen de la situation en divers pays ou époques, méthode classique d'élimination, par compensation, des facteurs parasites, donne-t-elle ici pleine satisfaction ? Nous ne le croyons pas, car il

nous semble difficile, dans l'histoire économique contemporaine, de passer sous silence le phénomène général et important qu'a été la suppression de nombreux rouages régulateurs, et en particulier de la liberté des salaires; ceci, quelle que soit l'opinion que l'on professe à l'égard de ces changements capitaux. Des réserves du même ordre devraient être faites sur la comparabilité des statistiques dans le temps à mesure que s'est modifiée la définition du chômeur et que les personnes privées de travail ont eu progressivement la possibilité de recevoir des secours et d'être, par suite, recensées. Quant à la partie interprétative de l'ouvrage, elle met elle aussi en valeur la probité intellectuelle de M. G. F., qui est animé par la préoccupation constante de ne pas se retrancher dans des raisonnements éprouvés et de s'aventurer en rase campagne en des régions difficiles. Peut-être l'ouvrage eût-il gagné à comporter plus de développements directs sur l'influence primordiale des déplacements de consommation et des phénomènes d'élasticité économique. Quoi qu'il en soit, tous ceux qu'intéresse cette question ne pourront que gagner à la lecture de ce livre et aussi à le consulter en de fréquentes occasions. Il constitue la meilleure « base de départ » que l'on puisse trouver en vue d'une incursion profonde dans le domaine vaste et touffu du chômage technologique.

A. Sauvy.

Mutualité, assistance et assurances sociales.

Singleton (Evelyn Ellen), *Workmen's compensation in Maryland*. Un vol. in-8° de 130 p., Baltimore, The Johns Hopkins Press, 1935.

C'est une intéressante étude de l'introduction de la législation sur les accidents du travail dans l'Etat de Maryland depuis une loi de 1914. La loi couvre l'ensemble des accidents industriels et les maladies résultant de ou aggravées par un accident, sans s'étendre jusqu'aux maladies professionnelles. L'indemnité est, en principe, des deux tiers du salaire, avec, pour chaque nature d'invalidité, un maximum fixé par la loi. Les indemnités sont à la charge des employeurs, qui doivent s'assurer soit à une compagnie privée, soit à un fonds d'Etat, à moins de faire la preuve qu'ils sont en état de courir le risque eux-mêmes.

L'application de la loi est confiée à une commission de trois membres, souveraine pour trancher tous les conflits, fixer le montant des indemnités, taxer les frais médicaux et pharmaceutiques; c'est seulement en appel que peuvent intervenir les tribunaux judiciaires.

Enfin, la loi prévoit tout à la fois un effort de prévention des accidents, qui est parvenu, de 1914 à 1928, à réduire les accidents du travail de 138 à 129 par 1.000 ouvriers occupés, et de 18 à 6 p. 100 le pourcentage des accidents provenant de causes mécaniques, et un ensemble de mesures visant à la réduction professionnelle et au réemploi des ouvriers accidentés.

A. Philip.

REVUE DES REVUES [1]

I. — REVUES DE LANGUE FRANÇAISE.

***Académie des Sciences morales et politiques (Revue des travaux et comptes rendus des séances de l'). 1939.**

Mars-Avril. = Baron Seillière. *Le libéralisme doctrinaire dans l'œuvre de Doudan* (III). = Dr P. Armand-Delille. *L'organisation d'un service social rural dans un district resté primitif des Etats-Unis.* = Albert Duchêne. *Quelques considérations sur l'histoire des finances coloniales de la France.* = Fortunat Strowski. *Allocution prononcée à l'occasion du décès de M. Ernest Mahaim, correspondant de l'Académie.* = *Bulletin académique.* [Séances du 7 et du 14 janvier 1939 : l'Académie adopte les sujets suivants pour les concours sur mémoires de 1942 : Prix Bordin (2.200 fr.) : *Le caractère et le rôle de l'arbitrage dans les différends collectifs du travail;* Prix Odilon Barrot (4.500 fr.) : *L'unification des règles relatives aux finances départementales et communales;* Prix Blaise des Vosges (1.200 fr.) : *L'amélioration du logement ouvrier et son importance au point de vue de la formation morale de l'ouvrier et de sa famille;* — Séance du 21 janvier : élection comme académicien titulaire dans la section d'économie politique, en remplacement de M. Edgard Allix, décédé, de M. Edouard Payen, rédacteur en chef du *Journal des Economistes;* — Séance du 11 février : élection comme académicien titulaire dans la section de législation, en remplacement de M. Charles Dupuis, décédé, de M. Jean Labbé, ancien président de l'ordre des avocats au Conseil d'Etat et à la Cour de cassation.]

Mai-Juin. = Luiz Behm Paes Leme. *Caractéristique de l'économie au Brésil et aperçus sur l'influence européenne en Amérique.* = Jacques Lacour-Gayet. *Un essai d'économie orientée : le statut fiscal et social des grandes entreprises de vente au détail.* = Marquis de Canisy. *Le domaine-retraite offert à la petite épargne.* = Joseph-Barthélemy. *Allocutions prononcées à l'occasion des décès de MM. Lucien Lévy-Bruhl, membre de l'Académie, Paul Masson et Charles Blondel, correspondants.*

Juill.-Août. = P.-Louis Rivière. *La morale et le droit dans l'Islam.* = Joseph-Barthélemy. *Allocution prononcée à l'occasion du décès de M. Henri Chardon, membre de l'Académie.*

Bulletin de l'Institut de recherches économiques de l'Université catholique de Louvain. 1940.

Févr. = Henri Velge. *Le mouvement social en 1939.* = Fernand Baudhuin. *Equilibre monétaire, banque et capitaux.* = Pierre van der

1. Pour les revues marquées du signe *, le dépouillement ne retient que les articles de portée économique.

Rest. *Les finances publiques.* = Charles Demeure. *Le charbon, base de notre économie de guerre.* = Robert de Strycker. *L'industrie.* = XXX. *L'agriculture belge en évolution.* = Myriam Jussiant. *Le commerce d'exportation de la Belgique en 1939.* = Gaston Eyskens. *La situation économique au Congo belge en 1939.* = Léon-H. Dupriez. *La conjoncture économique de la Belgique et du Luxembourg.*

Europe nouvelle (L'). 1940.

Avril 6. = H. Tahsin. *Du droit d'intercepter les approvisionnements allemands dans la Mer Noire.* = Jean Claude. *Défense des neutres.* = René Sédillot. I. *Le contre-blocus allemand;* II. *Pour priver les alliés de pétrole.* = Daphné Trevor. *Les ordonnances foncières en Palestine.* = **Avril 13.** = Herbert Weichmann. *Sa razzia prive le Reich d'un poumon économique.* = René Sédillot. *Quand la livre baisse.* = **Avril 20.** = René Sédillot. *L'enjeu norvégien.* = Ch. de la Pasture. *La Hongrie, « un Etat dans l'espace vital ».* = Herbert Weichmann. *Le champ économique des Etats-Unis se rétrécit.* = Georges Davidoff. *Qu'est-ce que l'Allemagne peut attendre du Transsibérien?* = **Avril 27.** = Georges Lefranc. *La vie des travailleurs dans le IIIe Reich.* = René Sédillot. *Dialogue sur l'or.*

Mai 4. = René Sédillot. *Le blocus de la Baltique.* = Albert Despaux. *Le budget britannique.* = Georges Lefranc. *Le Reich et la législation sociale de guerre.* = **Mai 11.** = Fernand Desclaux. *Le Conseil national socialiste et ses répercussions.* = Herbert Weichmann. *Ce que nous révèlent les rapports annuels de l'industrie allemande.* = Albert Despaux. *Les faiblesses de l'économie italienne.* = André Pierre. *La police du Danube.* = **Mai 18.** = XXX. 900.000 *Italiens en France.* = **Mai 25.** = Ch. de la Pasture. *La guerre économique et les lois de guerre fascistes.* = Albert Despaux. *Richesses néerlandaises.*

Journal de la Société de statistique de Paris. 1940.

Avril. = Maurice Fréchet. *Sur une limitation très générale de la dispersion de la médiane.*

Mai. = R. Hénon. *Jeu de la concurrence entre producteurs. Courbes d'offres et de transaction. Elasticité d'une clientèle.* = Dr R. Hazemann. *Nécrologie : Grégoire Ichok.* = A. Barriol. *International whaling statistics antartic.*

Journal des Economistes. 1940.

Janv.-Févr. = Edouard Payen. *Les neutres et l'avenir.* = H. Truchy. *L'investissement des fonds des institutions d'assurances sociales.* = Michel Carsow. *L'arrêt des exportations allemandes.* = Edouard Payen. *L'étatisme en défaut.* = Jean Lisbonne. *La politique monétaire de l'Uruguay au cours de ces dernières années.* = Carmen Eunesch. *Le sort de l'industrie diamantaire pendant la guerre.* = Michel Carsow. *Le mécanisme des prix.* = E. P. *La production de l'or en 1939.* = N. *La Banque de France en 1939.* = Olivier Pichot. *Revue de l'Académie des sciences*

morales et politiques (du 2 décembre 1939 au 1er février 1940). = N. *Les faits de guerre.*

***Politique étrangère. 1940.**

Avril. = Nicolas Politis. *Le transfert des populations.* = Jean Aubert. *Les aspects économiques du blocus.* = W. A. Roseborough. *Les milieux d'affaires américains et la guerre.* = Beach Conger. *Impressions sur l'Allemagne en guerre.*

***Revue de l'Institut de sociologie (Solvay). 1940.**

Janv.-Mars. = Guillaume Jacquemyns. *Conséquences sociales et démographiques de la concentration de la population dans les villes.*

***Revue de Paris. 1940.**

Mars 15. = A. H. Brodrick. *La situation en Extrême-Orient.* = Maurice Lanoire. *Un Anglo-Français : Georges du Maurier.* = Georges Le Fèvre. *L'A. O. F. en guerre.*

Avril 1er. = Paul Olagnier. *Les trois Allemagnes.* = Armand Pierhal. *Comment fut négocié le pacte germano-soviétique.* = Ed. Giscard d'Estaing. *Finances françaises de guerre.* = **Avril 15.** — André Siegfried. *Middletown, une ville américaine pendant la crise.* = Adolphe Javal. *L'agriculture en guerre.* = Léandre Vaillat. *L'exposition de Rome de 1942.*

Mai 1er. = André Maurois. *Raoul Dautry.* = Stéphane Wlocewski. *Les Allemands en Pologne : Destruction d'une nation.* = Jean Rostand. *L'augmentation artificielle de la substance héréditaire.* = Georges Roux. *Les idées d'Oswald Spengler.* = **Mai 15.** = Georges Oudard. *Les menées russes dans le Sud-Est européen.* = Robert Debré. *Sur l'hygiène de l'enfance et la natalité française pendant la guerre.*

Juin 1er. = Georges Oudard. *Les menées allemandes dans le Sud-Est européen.*

II. — REVUE DE LANGUE HELLÉNIQUE.

Revue des sciences économiques et financières. 1940.

Janv.-Mars. = Xén. Zolotas. *Problèmes du travail et du capital en période de guerre.* = Ang. Angélopoulos. *Problèmes du financement de la guerre.* = C. Evelpidis. *L'agriculture dans le cadre de l'économie de guerre.* = S. Agapitidès. *La répercussion de la guerre sur la politique sociale.* = N. Mousmoutis. *La répercussion de l'économie de guerre sur les niveaux des prix.* = G. Chalkiopoulos. *La répercussion de la guerre sur la marine marchande.* = A. Kyrkilitsis. *La guerre et l'économie mondiale.* = A. Andreou. *La politique commerciale en temps de guerre.*

Le Gérant : De Peyralade.

21379. — Bordeaux (France), Imprimeries Delmas, 6, pl. Saint-Christoly. — Mai 1940.

AVIS IMPORTANT

Les communications relatives à la rédaction, les manuscrits, les livres pour comptes rendus, doivent être adressés à : M. le Secrétaire de la rédaction de la *Revue d'économie politique*, 22, rue Soufflot, Paris (Ve).

Les communications relatives à l'administration et aux abonnements, à : **Librairie du Recueil Sirey, 22, rue Soufflot, Paris (Ve).**

La *Revue* décline la responsabilité des manuscrits qui lui sont confiés.

La *Revue* fournit gratuitement à ses collaborateurs trente *extraits* de leurs articles publiés, ainsi que des notes et memoranda ayant 8 pages ou davantage.

Les collaborateurs désirant des *tirages à part*, avec pagination spéciale, ou des extraits des notes et memoranda ayant moins de 8 pages, sont priés de s'entendre avec l'éditeur au moment où ils donnent le bon à tirer.

Les rédacteurs des comptes rendus bibliographiques sont priés de bien vouloir les faire précéder d'indications complètes quant au titre, nom d'auteur, etc., d'après le type suivant :

Gide (Charles), *Cours d'économie politique*, 4e édit.. 2 vol. in-8° de XI-600 et 589 pp., Paris. Librairie du Recueil Sirey, 1918 et 1919. (Ajouter, s'il y a lieu, le titre de la collection générale dont l'ouvrage fait partie.)

ABONNEMENT ANNUEL

PAYÉ A NOTRE CAISSE, OU PAR CHÈQUE, OU CHÈQUE POSTAL Cte 3319,
OU MANDAT-POSTE :

France et Colonies : **130** FRANCS.

Étranger { *Union postale,* **160** FRANCS.
Autres pays, **170** FRANCS.

La *Revue* paraît tous les deux mois par livraisons d'au moins 6 feuilles, à partir du **1er janvier.**

21.379. — **Bordeaux (France), Imprimeries Delmas, 6. pl. Saint-Christoly.**— Mai 1940.